Énfasis Investigativos en Derecho Mercantil y Derecho de los Negocios y Contratos Internacionales

LA CONVENCIÓN DE VIENA DE 1980 SOBRE COMPRAVENTA INTERNACIONAL DE MERCADERÍAS: Ámbito de aplicación, carácter dispositivo y disposiciones generales

Esperanza Castellanos Ruiz

Doctora en Derecho Universidad Carlos III de Madrid

Profesora Titular de Derecho Internacional Privado
Universidad Carlos III de Madrid

Sección Doctrina

Resumen

La Convención de Viena sobre los Contratos de Compraventa Internacional de Mercaderías es, en la actualidad, el instrumento de Derecho uniforme de contenido dispositivo más importante, no solo por regular uno de los contratos de mayor empleo en el comercio internacional sino también por su acogida entre los países de distintas familias jurídicas.

El presente artículo estudia, no solo desde la doctrina sino también con fundamento en numerosas sentencias, los conceptos atinentes a la determinación de la Convención como ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. En este sentido, se aborda la delimitación del concepto "*compraventa*", así como los diferentes presupuestos de aplicación y exclusión de la Convención.

Palabras Clave

Autonomía Conflictual, ley aplicable, compraventa internacional de mercaderías, Convención de Viena.

Abstract

The Vienna Convention for the International Sale of Goods is, at present, the uniform law instrument main device content, not only to regulate one of the highest employment contracts in international trade but also for its well received countries of different legal families.

This paper study, from doctrine and numerous judgments, concepts pertaining to the determination of the Convention as the law applicable of international sale of goods. In this sense, it addresses the definition of the term "sale" as well as different precepts for the implementation and exclusion of the Convention.

Key words

Party Autonomy, applicable law, international sale of goods, Vienna onvention.

Sumario

I. Aspectos básicos relativos a la regulación de la compraventa internacional

La Convención de Viena (en adelante la Convención o CV o CISG) de 11 de abril de 1980 sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías es, en la actualidad, el instrumento de Derecho uniforme, en sentido *lato*, de contenido dispositivo más importante, no sólo porque regula uno de los contratos más típicos y utilizados en el tráfico mercantil internacional sino porque además es un Convenio multilateral del que forman parte, en la actualidad, 70 países con características económicas, políticas y geográficas muy diferentes. Antes de entrar, sin embargo, al estudio de la regulación de los contratos de compraventa internacional en el ámbito de la Convención de Viena, es necesario delimitar previamente el concepto y las clases de compraventa internacional utilizadas en el tráfico mercantil internacional.

a) Concepto

Por compraventa se entiende todo contrato sinalagmático en virtud del cual el vendedor se obliga a entregar una cosa y el comprador a pagar por ella un precio cierto. Sin embargo, para que la compraventa sea internacional basta con que dicho contrato presente un *elemento extranjero*; pues en nuestro sistema de Derecho Internacional Privado no existen normas que indiquen cuándo una compraventa presenta carácter internacional. En este sentido, cualquier elemento del contrato de compraventa que no aparezca conectado con el país cuyos tribunales conozcan del caso internacionaliza la relación jurídica. Así, *ad ex.*, una compraventa es internacional cuando las partes contratantes tienen establecimientos en distintos Estados o cuando las partes tienen sus establecimientos en un mismo Estado pero el lugar de conclusión del contrato, el lugar en el que están situadas las mercancías o el

lugar al que deben ser transportadas para su entrega se encuentra en otro Estado distinto.

En ciertas ocasiones se exige que concurra un determinado *elemento extranjero* para que un Convenio de Derecho Internacional Privado en la materia sea aplicable. Así, la Convención de Viena de 1980 sobre compraventa internacional de mercaderías exige, para su propia aplicación, que los contratantes posean sus establecimientos en distintos Estados –criterio objetivo- (Dore, 1983; Herber & Czerwenka, 1991).

Ello no quiere decir que si existe cualquier otro elemento extranjero la compraventa deje de ser internacional, sino que, simplemente, la Convención de Viena no sería de aplicación a dicha compraventa internacional. En este caso el *elemento internacional* opera como presupuesto de aplicabilidad de la Convención, no como elemento caracterizador de la naturaleza internacional del contrato de compraventa. En este sentido, por la falta de establecimiento tal y como exige la Convención de Viena, están excluidas de su ámbito de aplicación tanto las compraventas internas (Société Amd Eléctronique vs. Société Rosenberger Siam s.p.a, 1993) como las compraventas internacionales fuera de establecimiento mercantil o las compraventas ambulantes internacionales que quedan sometidas a la aplicación del Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales porque constituye la normativa general de los contratos internacionales en el ámbito comunitario.

b) Clases de compraventas internacionales

Las compraventas internacionales realizadas fuera del establecimiento mercantil del empresario del vendedor se caracterizan porque se celebran con consumidores normalmente en la vivienda del consumidor que compra o en la de otro consumidor, o en su centro de trabajo; o en un medio de transporte público. Las compraventas ambulantes son aquellas realizadas por comerciantes, fuera de un establecimiento comercial permanente, en los lugares debidamente autorizados, en instalaciones comerciales desmontables o transportables, incluyendo los camiones-tienda. Para el desarrollo de la actividad de la venta ambulante es necesario contar con autorización del ayuntamiento en cuyo término

municipal radica el lugar donde pretende ejercitarse. En este tipo de contratos de compraventa internacional tampoco existe un establecimiento comercial permanente, aunque pueden realizarse entre empresarios o entre empresarios y consumidores.

> *Caso Núm.1.* Una compraventa entre una empresa francesa y una empresa alemana con establecimientos en sus respectivos países deberá ser objeto de regulación por la Convención de Viena de 1980, pues los contratantes tienen establecimientos en distintos Estados parte de la Convención.

> *Caso Núm.2.* Una compraventa entre una empresa francesa y una empresa alemana que tengan ambas sus establecimientos en España sigue siendo internacional aunque no le sea de aplicación la Convención de Viena de 1980, por no cumplir con el elemento internacional, presupuesto de la aplicación de la Convención, como es el que los contratantes tengan establecimientos en Estados diferentes.

Igualmente, la naturaleza de los bienes objeto del contrato de compraventa internacional incide en la aplicación de los distintos Convenios de Derecho Internacional Privado aplicables en esta materia. En este sentido, como tendremos ocasión de tratar más exhaustivamente, la Convención de Viena de 1980 sólo se aplica a las compraventas internacionales de *mercaderías*, es decir, cuando su objeto son los bienes muebles corporales (Oberlandesgericht, 1994a). Por tanto la compraventa internacional de bienes inmuebles y la de bienes inmateriales (como la propiedad industrial o intelectual) está excluida del ámbito de aplicación de la Convención de Viena; por lo que no deja de sorprender que una Corte alemana haya decidido que, según el sentido de la Convención de Viena, las *mercaderías* comprendían todos los bienes materiales e inmateriales que pudieran ser objeto de un contrato de compraventa internacional (Oberlandesgericht, 1993a).

Tampoco la venta internacional de empresas o establecimiento mercantil pueden considerarse *mercaderías* a los efectos de aplicación de la Convención de Viena, puesto que la venta de una empresa lleva aparejada la venta de derechos que no pueden considerarse *mercaderías* a los efectos de aplicar la normativa uniforme (Corte Arbitral De La Cámara De Comercio, 1993).

No puede olvidarse que la compraventa de establecimiento mercantil o de empresa tiene por objeto la transmisión de una *unidad empresarial viva* que comprende tanto bienes inmuebles como bienes o derechos inmateriales (patentes, marcas, etc.) (FERRARI, 1994, 1995a, 1995b). En este sentido, hay que acudir a las soluciones del Convenio de Roma de 1980 para determinar la ley aplicable a las compraventas internacionales de bienes inmuebles, de bienes inmateriales, de empresas o establecimientos mercantiles.

Para determinar el régimen jurídico básico de la regulación de la compraventa internacional es necesario diferenciar los dos grandes grupos de problemas que plantea dicho contrato desde un punto de vista de Derecho Internacional Privado: la competencia judicial internacional y el Derecho aplicable a los contratos de compraventa internacional; aunque el objeto de este trabajo sólo se va a centrar en el problema de la ley aplicable a los contratos de compraventa internacional de mercaderías. Para determinar la competencia judicial internacional en materia de contratos de compraventa internacional existen dos grados de regulación: *i)* El recogido en el Reglamento comunitario 44/2001, de 22 de diciembre de 2000, relativo a la competencia judicial, el reconocimiento y la ejecución de resoluciones judiciales en materia civil y mercantil o en su caso el regulado en el Convenio de Bruselas de 27 de septiembre de 1968 o el Convenio de Lugano de 16 de septiembre de 1988 –ambos con el mismo nombre-; *ii)* En caso de no ser de aplicación dicho régimen habrá que acudir al Art.22 de la Ley Orgánica del Poder Judicial (LOPJ) donde se establece el régimen de producción interna.

Para determinar el Derecho aplicable a los contratos de compraventa internacional también es necesario establecer dos niveles: *i)* La Convención de Viena sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías de 11 de abril de 1980 y el Convenio de Roma sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales de 19 de junio de 1980; *ii)* Los Arts. 10.5 y concordantes del Código Civil español, donde se configura el obsoleto régimen de producción interna, en defecto de la aplicación del régimen convencional.

II. Ley aplicable: convención de viena de 1980 sobre contratos de compraventa internacional de mercaderías

a) Introducción Histórica

La Convención, hecha en Viena el 11 de abril de 1980, entró en vigor para España el 1 de agosto de 1991 (*BOE* de 30 de enero de 1991). Gestada bajo el impulso de las Naciones Unidas, fue la Sociedad de Naciones la primera que inició la unificación sobre la Compraventa Internacional en la Conferencia de la Haya para la Codificación del Derecho internacional que se celebró en 1930 en el seno del UNIDROIT, diferenciándose claramente la necesidad de crear dos instrumentos unificadores: uno relativo a la formación del contrato de compraventa internacional, y otro relativo a su ejecución.

Tras quedar paralizado este esfuerzo unificador por la Segunda Guerra Mundial se reanudó la actividad de UNIDROIT que dio como fruto la aprobación de dos Leyes uniformes, así como los Convenios de las cuales eran anexos, el 1 de julio de 1964. Así, el Convenio de la Haya sobre venta de 1964 entró en vigor el 18 de agosto de 1972, y el Convenio de la Haya sobre formación el 23 de agosto de ese mismo año, a pesar de las críticas y el escepticismo que caracterizaron al período de gestación de las Leyes uniformes. La escasa ratificación de los Convenios de la Haya de 1964 de los países europeos, el rechazo por parte de los Estados Unidos y el débil apoyo prestado por Inglaterra y los demás países del *Common Law* dieron paso a la constitución de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho mercantil internacional (CNUDMI o UNICITRAL) el 17 de diciembre de 1966, que tomó como tarea prioritaria la unificación del Derecho sobre venta internacional sobre la base de eliminar, en la medida de lo posible, los obstáculos jurídicos en los que tropezaba la corriente del comercio internacional.

La Comisión adoptó, en principio, nuevos textos relacionados con la formación del contrato y las obligaciones contractuales en la compraventa internacional de mercaderías, a fin de hacerlos más aceptables para los países con diferentes sistemas jurídicos, sociales y económicos. Es así como, en su 10º período de sesiones

(1977) aprobó el proyecto de Convención sobre la Compraventa internacional de mercaderías, y en su 11º período de sesiones (1978) las normas sobre formación de contratos para la compraventa internacional de mercaderías. Llegado su undécimo período de sesiones en 1978 examinó la cuestión, que se había aplazado en el décimo período de sesiones, de si las reglas sobre la formación de los contratos de compraventa internacional de mercaderías debían ser objeto de una Convención separada de la Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías.

El apoyo que encontró la elaboración de un texto consolidado único -que se refiriese a la formación de los contratos y contuviese, además, las normas sustantivas que regirían las obligaciones del comprador y vendedor-, se basaba en la opinión de que un texto integrado sería más adecuado que dos Convenciones, debido a la estrecha relación existente entre las materias objeto de cada proyecto de Convención. La existencia de dos Convenciones separadas redundaría inevitablemente en discrepancias entre ellas, como lo demostraban las diferencias que ya existían entre los actuales proyectos así como entre la Convención sobre la prescripción en materia de compraventa internacional de mercaderías y ambos proyectos. Un texto único, además, favorecía la ratificación, tanto de las normas sobre formación como de las normas de compraventa, lo que contribuyó a armonizar y unificar el Derecho mercantil internacional.

En general, se consideró que las ventajas de un texto único eran mayores que los problemas que algunos Estados podrían encontrar en su Derecho nacional para paliar una ratificación parcial de un texto íntegro. Tras un debate, la Comisión decidió combinar el proyecto de Convención sobre la formación de contratos y el proyecto de Convención sobre la compraventa internacional de mercaderías en un texto único que se denominó *Proyecto de Convención sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías*. Para ello se celebró una Conferencia internacional de plenipotenciarios en 1980 en Viena, del 10 de marzo al 11 de abril, con el fin de unificar en un sólo texto el Derecho sobre compraventa internacional (Castellanos Ruiz, 2003).

La Convención de Viena se ha convertido en una de las piezas fundamentales de la regulación de la compraventa en nuestro Derecho interno y en todos los países, en los que está en vigor, a pesar de la poca aplicación jurisprudencial que ha tenido en el Derecho español, no así en el resto de los países (WILL, 2000, 1998, 1995). En concreto, a fecha de 3 de junio de 2008, última actualización de la página web de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional, son 70 los países parte de la Convención de Viena: Alemania, Argentina, Australia, Austria, Belarús, Bélgica, Bosnia y Herzegovina, Bulgaria, Burundi, Canadá, Chile, China, Chipre, Colombia, Croacia, Cuba, Dinamarca, Ecuador, Egipto, El Salvador, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estados Unidos de América, Estonia, Ex-República Yugoslava de Macedonia, Federación de Rusia, Finlandia, Francia, Gabón, Georgia, Ghana, Grecia, Guinea, Honduras, Hungría, Iraq, Islandia, Israel, Italia, Kirguistán, Lesotho, Letonia, Liberia, Lituania, Luxemburgo, Mauritania, México, Moldova, Mongolia, Montenegro, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Perú, Polonia, República Árabe Siria, República Checa, República de Corea, Rumania, San Vicente y las Granadinas, Serbia, Singapur, Suecia, Suiza, Ucrania, Uganda, Uruguay, Uzbekistán, Venezuela, Zambia.

La Convención está dividida en cuatro partes: la primera, y objeto de este estudio, referida a su ámbito de aplicación y disposiciones generales (Arts.1 a 13), la segunda a la formación del contrato (Arts.14 a 24), la tercera a la compraventa de mercaderías (Arts.25 a 88) y la cuarta referida a las disposiciones finales (Arts.89 a 101).

b) Ámbito De Aplicación (Arts.1 A 5 de la Convención de Viena)

La Convención de Viena, en su Parte I -Capítulo I-, formula un cierto número de disposiciones relativas a su ámbito de aplicación espacial, temporal y material. Esta normativa uniforme confiere a las partes la facultad de descartar en todo o en parte su aplicación, reconociendo su carácter dispositivo. Además, en esta Parte de la Convención, en su capítulo II, se fijan determinadas disposiciones que se aplican dependiendo de que la Convención resuelva o no expresamente las cuestiones incluidas en su ámbito de aplicación. Para finalizar el estudio de las disposiciones generales, se hace

referencia a la jerarquía de las normas aplicables a un contrato de compraventa internacional incluido en su ámbito de aplicación y a las cuestiones de forma del contrato.

1. Ámbito de aplicación espacial

1.1 Carácter internacional de las compraventas objeto de regulación de la Convención de Viena

La Convención de Viena se aplica a las compraventas de mercaderías entre personas con establecimientos en distintos Estados (Art.1.1), con independencia de la nacionalidad del comprador y del vendedor (Art.1.3) (Calvo Caravaca, 1993, 1994; Enderlein, Maskow & Stargardt, 1985a, 1985b). No obstante, no se tendrá en cuenta el hecho de que las partes tengan sus establecimientos en Estados diferentes cuando ello no resulte del contrato, ni de los tratos entre ellas ni de información revelada por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración (Art.1.2).

El objetivo de esta norma es proteger la buena fe y, en general, la seguridad del tráfico, evitando que se aplique la Convención de Viena y se sorprenda así a la parte que contrató con la creencia de que se trataba de un supuesto de puro tráfico interno. Habrá que determinar, caso por caso, si de las circunstancias concretas en que se hayan desenvuelto las relaciones entre las partes, éstas conocieron de la internacionalidad de la situación o si objetivamente debieron conocerla. La carga de la prueba recaerá, en todo caso, sobre la parte que invoque su falta de conocimiento del establecimiento extranjero del otro contratante. Por tanto, los contratos celebrados por un representante cuando no se declare el establecimiento en el extranjero del representado no quedarán regulados por la Convención de Viena.

Sin embargo, la ubicación de los establecimientos de los contratantes en Estados diferentes es el único elemento que internacionaliza un contrato de compraventa objeto de regulación por la Convención de Viena (Art.1.1), con independencia del lugar de conclusión del contrato, del lugar en que estén situadas las mercancías o del lugar al que deban ser transportadas para su

entrega. No se regulará, por tanto, por la Convención de Viena una compraventa celebrada entre un comprador francés y un vendedor alemán cuyo lugar de entrega de las mercancías sea Portugal si los contratantes tienen ambos sus establecimientos en Francia; a pesar de que objetivamente sí sea una compraventa internacional. Por el contrario, sí está regida por la Convención de Viena la compraventa concluida por el comprador y el vendedor en el mismo Estado en el que se encuentran situados los bienes y en el que deben ser entregados, si una de las partes tiene su establecimiento en el extranjero.

La cuestión está, por tanto, en determinar qué debe entenderse por *establecimiento* a los efectos de la aplicación de la Convención de Viena. A falta de definición en el propio texto de la Convención hay que entender por establecimiento toda instalación de una cierta duración, estabilidad y con determinadas competencias para dedicarse a los negocios. No es necesario que goce de autonomía jurídica, como establecimiento principal, sino que puede ser una simple sucursal o una oficina, ni tampoco que esté sometido a una dirección empresarial (Société Fauba vs. Société Fujitsu, 1992). No son, sin embargo, simples establecimientos secundarios sino auténticas partes, las sociedades filiales, puesto que gozan de autonomía jurídica. Cuando una parte posea más de un establecimiento en diversos Estados (contratantes o no) habrá que tener en cuenta el establecimiento que guarde la relación más estrecha con el contrato y su cumplimiento, teniendo en cuenta las circunstancias conocidas o previstas por las partes en cualquier momento antes de la celebración del contrato o en el momento de su celebración (Art.10.a). En defecto de establecimiento de una de las partes se tendrá en cuentas su residencia habitual (Art.10.b) (Asante Technologies Inc. Vs. Pmc-Sierra Inc., 2001).

1.2. Presupuestos de aplicabilidad de la Convención de Viena

Una vez determinado el carácter internacional de las compraventas incluidas en el ámbito de aplicación de la Convención de Viena es necesario determinar en qué casos dichas compraventas internacionales quedan sujetas al régimen convencional previsto en la Convención de Viena, pues no se aplica por parte de los

Estados contratantes indistintamente a todas las compraventas internacionales, tal y como han sido definidas anteriormente, sino sólo a aquellas compraventas que tengan una conexión suficiente con los Estados contratantes. En concreto, la Convención de Viena establece dos situaciones distintas de aplicabilidad.

1.2.1 Aplicabilidad directa

En primer lugar, la Convención de Viena se aplica cuando el vendedor y el comprador tengan sus respectivos establecimientos en un Estado contratante (Art.1.1.a) (Landesgericht Für Zivilrechtssachen, 1992, 1995; Cámara De Comercio Internacional, 1994a; Handelsgericht, 1994; Roder Zelt- Und Hallenkonstruktionen Gmbh vs. Rosed Own Park Party ltd. & Reginald r. Eustace, 1995; Bundesgericht, 1996; Land Gericht Saarbrücken, 1996; Oberlandesgericht, 1996, 1997a, 1997b, 1997c, 1998, 1999); Handels Gericht Des Kantons, 1999a; s.a. Jcp Industrie vs. Aris Antrieb Und Steuerungen Gmbh, 1999; Société Calzados Magnanni vs. Sarl Shoes General International (sgi), 1999; Tribunal De Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria, 1999; Rechtbank Van Koophandel, 2001a, 2001b, 2002; u.s. District Court, 2002; Amtsgericht, 2002).

Es el sistema de la reciprocidad. Según este criterio, la Convención de Viena de 1980 es directamente aplicable a todas las compraventas internacionales en que las partes tengan sus establecimientos en diversos Estados contratantes, si se satisfacen las exigencias de los Arts.1 a 6 del texto uniforme. Por tanto, un acuerdo por el que las partes decidan someter un contrato de compraventa internacional a la Convención de Viena, al que se le pueda aplicar directamente la normativa uniforme, no tiene más valor que el de evitar que pueda entenderse excluida la aplicación de la misma, puesto que se debe aplicar de oficio por los jueces de los Estados parte siempre que la compraventa cumpla con las exigencias estipuladas en los Arts.1 a 6 de la Convención de Viena.

En una sentencia del Tribunal de Arbitraje Comercial Internacional de la Cámara de Comercio e Industria (2000), se estudio un caso en el que las partes sometieron un contrato de

compraventa internacional a la Convención de Viena, a pesar de que tal pacto no era necesario dado que la compraventa se había celebrado entre partes con establecimientos en distintos Estados contratantes, *ex* Art.1.1.a) de la Convención de Viena) (Boschiero, 1989)

Esta afirmación tiene dos significados distintos:

Aunque la reglamentación contenida en la Convención de Viena tiene carácter dispositivo (Art. 6) su normativa es Derecho directamente aplicable, salvo que las partes excluyan su aplicación. La Convención de Viena es aplicable por los jueces de los Estados contratantes como *lex fori* con exclusión de las normas de Derecho Internacional Privado, es decir, con independencia de lo que disponga el sistema conflictual de su Derecho Internacional Privado autónomo. Por tanto, el juez del foro debe aplicar las disposiciones de la Convención de Viena como Derecho propio y no como Derecho extranjero, de oficio (Vekas, 1987).

Caso No. 3. Partiendo de la aplicación de oficio de la normativa uniforme, no se entiende por qué la Corte de Casación Francesa (Cour De Cassation, 2002), consideró que la Corte de Apelación de París se había equivocado al considerar aplicable la Convención de Viena a un contrato de compraventa de alimento para caballos celebrado entre una empresa de Québec y una empresa francesa, *ex* Art. 1.1.a). Según el Tribunal Francés, aunque las partes tenían establecimientos en distintos Estados firmantes de la Convención de Viena, la normativa uniforme no podía entrar a gobernar el contrato de compraventa, porque se había aplicado de oficio sin dar la posibilidad a las partes contratantes de hacer alegaciones sobre este punto, lo que violaba el Art. 16 del Código de Procedimiento francés. Gran error cometido por la Corte de Casación en esta sentencia, al subordinar la aplicación de la Convención de Viena a la actitud procesal de las partes. Se olvida el Tribunal Francés que es el sistema del *opting-out* el que se recoge en la normativa uniforme de 1980, con lo cual debe aplicarse siempre de oficio salvo que se excluya, expresa o tácitamente, por los contratantes.

El principio de exclusión de las normas de Derecho Internacional Privado, típico de las relaciones entre Derecho Uniforme y Derecho

Internacional Privado, recogido en el Art. 1.1.a) de la Convención de Viena, tiene, sin embargo, varias excepciones: *i)* El supuesto recogido en el Art. 1.1.b) que a continuación analizaremos; *ii)* Las normas de conflicto complementan al Derecho uniforme, ya que sirven para designar el Derecho aplicable a las cuestiones que han sido excluidas del texto convencional (Arts. 2, 3.2, 4 y 5); *iii)* Las normas de conflicto pueden utilizarse también para colmar las lagunas de reglamentación de la Convención de Viena (Art. 7.2).

Sus normas son *autoejecutivas* (*self-executing*), crean derechos y deberes para las partes, invocables directamente por éstas, sin necesidad de que la Convención haya sido desarrollada en el Derecho interno del Estado del foro, en nuestro caso, del Estado español (U.S. DISTRICT COURT, 2001).

1.2.2 Aplicabilidad indirecta

Si las partes no tienen algún establecimiento en un Estado contratante, la Convención de Viena será de aplicación cuando las normas de Derecho Internacional Privado prevean la aplicación de la ley de un Estado contratante (Art. 1.1.b) (Oberlandesgericht, 1991, 1992, 1993b; Maglificio Dalmine S.L.R. vs. S.C. Covires, 1992; Bundesgerichtshof, 1997; J.T. Schuermans VS. Boomsma Distilleerderij & Wijnkoperij, 1997; Audiencia Provincial De Barcelona, 1999). Basta con que uno de los contratantes no tenga establecimiento en un Estado parte para que la Convención de Viena no les sea aplicable de forma directa.

Caso No. 4. Sin embargo, en la Sentencia KG des Kantons Zug (Kantonsgericht, 1995) el tribunal suizo en lugar de aplicar la CV, en virtud del Art. 1.1.b), puesto que una de las partes tenía su establecimiento en Suiza –Estado contratante- y la otra en Gran Bretaña– Estado no contratante-, consideró que el hecho de que el proceso se hubiera planteado ante un tribunal suizo era suficiente para considerar que las partes habían acordado que el contrato se rigiera por el Derecho interno suizo, cuando, en realidad, las partes no habían elegido de forma explícita someterse a ningún Derecho. Para el tribunal suizo, el elemento clave es que las partes no habían hecho referencia en sus escritos a la Convención de Viena; como si hiciera falta que las partes acordaran su aplicación para que la

normativa uniforme pudiera aplicarse. Se olvida el tribunal suizo que la CV se aplica de oficio por parte de los tribunales de los Estados contratantes, como es el caso de Suiza, salvo que las partes lo excluyan, en virtud del Art. 6 (Castellanos Ruiz, 1998, 2003).

En este sentido, un juez español que conozca de un litigio relativo a una compraventa celebrada entre una parte con un establecimiento en España y otra parte con un establecimiento en un Estado no contratante, dado que no es aplicable la Convención de Viena de forma directa (Art. 1.a), el juez español debe aplicar sus normas de conflicto en materia de venta; en concreto, el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980 sobre ley aplicable a obligaciones contractuales –en vigor para España desde el 1 de septiembre de 1993- y, en su defecto, los Arts. 10.5 y concordantes del C.c. Si dichas normas designan el Derecho español, el juez no debe aplicar el Derecho interno español a dicha compraventa sino las disposiciones de la Convención de Viena, de forma mediata o indirecta. Pero, si las normas de conflicto designan el Derecho de un país no contratante, el juez español aplicará la ley interna de ese país. En este caso, la Convención de Viena no se aplica como Derecho propio sino como Derecho extranjero designado por la norma de conflicto española en materia de compraventa internacional.

Caso No. 5. La Audiencia Provincial de Barcelona (1999), ha utilizado esta misma argumentación para declarar la Convención de Viena aplicable a una compraventa celebrada entre un comprador inglés y un vendedor español. Aunque el Reino Unido no es parte de la Convención, dado que las partes tenían establecimientos en distintos Estados, la Audiencia Provincial aplicó la Convención de Viena *ex* Art. 1.1.b).

Las normas de Derecho Internacional Privado español en la materia, en concreto el Art. 4.2 del Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales, que establece una presunción general –la Ley del país con el que el contrato presente los vínculos más estrechos-, a falta de Ley designada por las partes, presume que el contrato presenta los vínculos más estrechos con el país en que la parte que debe realizar la prestación característica.

En los contratos de compraventa internacional, la prestación característica es la entrega de la cosa y, dado que era Barcelona donde se encontraba la residencia habitual del vendedor, se aplicó la Convención de Viena como parte del ordenamiento jurídico español, ordenamiento designado por la norma de conflicto española. En este mismo sentido, vid. (Tessile 21 S.R.L. vs. Ixela S.A., 1999).

Reserva del Art. 95 en relación al Art. 1.1.b)

Dada la resistencia de algunos países a ampliar, por la vía del Art. 1.1.b) de la Convención de Viena, el ámbito de aplicación de la normativa convencional, se permite la posibilidad de presentar una reserva a este precepto, declarando que el Estado que la formule no quedará obligado a aplicar la Convención de Viena cuando las partes no tengan establecimientos en distintos Estados contratantes (Art. 95). Partiendo de que el Estado español no ha hecho uso de tal reserva, a diferencia de la República Checa, Eslovaquia, la República Popular China, Singapur, San Vicente y las Granadinas o los Estados Unidos de América, es necesario tener en cuenta las siguientes ideas:

a) La Convención de Viena tiene una naturaleza híbrida, de forma que posee eficacia *erga omnes* para los Estados que no hayan formulado la reserva establecida en el Art. 95 de la Convención, y eficacia *inter partes* para los Estados que sí hayan formulado tal reserva.

b) Dada la finalidad de la norma, resulta indiferente que las normas de Derecho Internacional Privado del Estado que remiten al Derecho del Estado contratante se refieran a las obligaciones contractuales en general (Art. 10.5 del C.c.) o a los contratos de compraventa en particular, sean de origen interno o convencional. En el ordenamiento español no existe ninguna norma de conflicto interna o convencional referida a los contratos de compraventa en especial, pues el Convenio de la Haya de 1955 sobre ley aplicable a la compraventa internacional de objetos mobiliarios no está en vigor para España y el Convenio de la Haya de 1986 no ha entrado en vigor todavía en ningún país (Schlechtriem, 1981).

Por tanto, las únicas normas de Derecho Internacional Privado aplicables por un juez español, *ex* Art. 1.1.b) de la Convención de Viena, son las contenidas en el Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales (Arts. 3 y 4 del Convenio de Roma) que entró en vigor para España el 1 de septiembre de 1993 y, en su defecto, en los Arts. 10.5 y concordantes del C.c. que establecen la ley aplicable a las obligaciones contractuales internacionales. Preceptos que, salvo para los casos no regulados por el Convenio de Roma, han quedado derogados tácitamente por dicho Convenio. Además la localización del ordenamiento aplicable al contrato de compraventa se puede realizar mediante la autonomía conflictual de las partes o a través de conexiones de naturaleza mecánica, como *ad ex.*, el lugar de celebración del contrato o el lugar de ejecución de la obligación contractual litigiosa.

c) Por último, es necesario señalar la complejidad que introduce en la aplicación de la Convención de Viena la combinación de los Arts. 95 y 1.1.b) (Herber, 1983). Está complejidad deriva de que la reserva del Art. 95 obliga a aplicar el Derecho Internacional Privado autónomo del foro (y la ley interna) por él designada a los jueces de los Estados que la han formulado, pero no a los jueces de los otros Estados que no han formulado tal reserva. Así, *ad ex.*, un juez español aplicará la Convención de Viena y no el Derecho interno español, si comprador y vendedor no tienen sus establecimientos en dos Estados contratantes, pero el contrato se rige por el Derecho de un Estado contratante (*ad ex.* Francia), en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado español. Ahora bien, un juez checo, chino o americano aplicaría a este mismo caso la legislación interna francesa, pues los países donde desarrollan su función jurisdiccional sí han hecho uso de la reserva contemplada en el Art. 95 de la Convención.

Por paradójico que parezca, este último juez hubiera aplicado la legislación francesa en unos términos en que ningún juez francés lo hubiera admitido. Y lo mismo hubiera sucedido en la situación inversa: el juez español sometería a la Convención de Viena una

compraventa entre contratantes que no tienen establecimiento en distintos Estados contratantes, aunque el sistema de Derecho aplicable designado por sus normas de Derecho Internacional Privado fuera el de un Estado que sí ha hecho reserva (Art. 95), como *ad ex*. el Derecho chino, que se aplicaría en unos términos en que ningún juez chino lo hubiera admitido. Se viola, en ambos casos, la integridad del Derecho extranjero. En definitiva, dado que la solución de competencia legislativa está subordinada a la que se dé al problema de la competencia judicial internacional, los jueces que conozcan del caso (sean de un Estado con reserva o sin reserva) van a dar la misma solución a Estados que tienen puntos de vistas contradictorios e incompatibles sobre la eficacia espacial de la Convención de Viena. Sólo, se consigue, por tanto, la armonía internacional de soluciones en estos casos cuando los dos Estados contratantes –el del ordenamiento que rige la competencia y el del foro- son del grupo mayoritario, que optó por su aplicación *ex* Art. 1.1.b) de la Convención, o del minoritario, que formuló la reserva del Art. 95 de la Convención.

El único Estado que adopta una posición singular en esta materia es la República Federal de Alemania que, no habiendo hecho reserva, opta por aplicar la Convención de Viena atendiendo al Derecho material designado por sus normas de conflicto. De tal modo, que si se trata de la ley interna de un Estado que no ha hecho reserva aplicará la Convención de Viena y si remite al ordenamiento jurídico de un Estado que sí ha hecho reserva aplicará su normativa interna, pero no la CVS. Por tanto, prima la solución del problema de competencia legislativa sobre la solución de problema de la competencia judicial, aun a riesgo de quebrar su propia jurisprudencia anterior. En concreto, el Gobierno de Alemania declaró que no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1 de la CV con respecto a cualquier Estado que hubiese hecho una declaración por la que ese Estado no aplicaría el inciso b) del párrafo 1) del artículo 1.

2. Ámbito de aplicación temporal

En cuanto a la aplicación de la Convención en el tiempo conviene distinguir, de una parte, la aplicación de la Convención

con respecto a los Estados que la han ratificado, y de otra parte, su aplicación a un contrato determinado en función del momento de su entrada en vigor en cada uno de los Estados parte.

a) Conforme se establece en el Art. 99.1 de la Convención de Viena, respecto a los Estados, la Convención ha entrado en vigor con el depósito de diez instrumentos de ratificación, aceptación, aprobación o adhesión. Cuando un Estado ratifique la Convención de Viena después de haber sido depositado el décimo instrumento de ratificación, la Convención de Viena entrará en vigor, respecto de ese Estado, el primer día del mes siguiente a la expiración de un plazo de doce meses, contados desde la fecha del depósito del instrumento de ratificación (Art. 99.2). Para los Estados que son parte de alguna de las Convenciones de la Haya de 1964 (sobre la formación o sobre la venta) la adhesión a la Convención de Viena no será efectiva hasta que las denuncias que esos Estados deban hacer, en su caso, respecto de estas dos últimas Convenciones hayan surtido, a su vez, efecto (Art. 99.6).

La Convención de Viena no se opone, sin embargo, a que los Estados que tengan reglas jurídicas comunes a los contratos de compraventa y a su formación las apliquen siempre que las partes tengan sus establecimientos en esos Estados (Art. 94.1). La unificación es innecesaria en tales casos, puesto que ya existía con anterioridad un régimen uniforme entre *Estados vecinos*. Esta reserva fue introducida por los Estados nórdicos para privilegiar la codificación regional existente entre ellos: Dinamarca, Finlandia, Islandia, Noruega y Suecia.

La Convención podrá ser denunciada en todo o en parte: sólo la parte II o sólo la parte III (Art. 92.1) mediante notificación formal hecha por escrito al depositario (Art. 101.1). Dicho depositario, en los términos del Art. 89 de la Convención, es el Secretario general de las Naciones Unidas. No obstante, todo Estado que renuncie a la aplicación de la parte II o la parte III de la CV no será considerado Estado contratante a los efectos de aplicación de la normativa uniforme respecto de las materias que se rijan por la parte a la que se aplique tal renuncia (Cámara De Comercio Internacional, 1994b). En concreto, Dinamarca, Finlandia, Noruega y Suecia

declararon que no quedarían obligados por la Parte II de la CV ("Formación del contrato").

Caso No. 6. En una Sentencia U.S. District Court for the Northern District of Illinois (Mitchell Aircraft Spares Inc. vs. European Aircraft Service Ab, 1998), de 27 de octubre de 1998, se declaró la no aplicación de la CV a las cuestiones relativas a la formación de un contrato celebrado entre un comprador estadounidense y un vendedor sueco de partes de aeronaves, porque Suecia había excepcionado la aplicación de la Parte II de la CVS.

Caso No. 7. Sin embargo, en la Sentencia del Ostre Landsret de Dinamarca (Elinette Konfektion Trading APS vs. Elodie S.A., 1998), se aplicó íntegramente la CV, a pesar de que Dinamarca ha hecho reserva a la parte II de la CV y en el caso en cuestión había que aplicar la normativa uniforme relativa a la oferta y aceptación del contrato; esto es, la parte II de la CVS. Según el tribunal danés, en virtud del Art. 1.1.b) el Derecho aplicable a la compraventa internacional era el Derecho francés, en cuyo ordenamiento jurídico se encontraba la aplicación íntegra de la CV, puesto que el Estado francés no había hecho reserva a la parte II de la CVS. En este caso en cuestión, el tribunal danés en lugar de aplicar la CV tal y como había sido ratificada en su propio país, la aplicó tal y como se había ratificado en el Estado francés, lo cual no deja de sorprender; puesto que la reserva realizada por el Estado danés de no aplicar la parte II de la CV sólo va a ser efectiva si el ordenamiento jurídico aplicable al contrato de compraventa también ha hecho tal reserva, lo que no tiene mucha lógica interna.

b) La Convención de Viena se aplica a los contratos de compraventa de mercaderías entre partes que tengan sus establecimientos en Estados diferentes, según su Art. 1.1, distinguiendo entre la formación y los efectos del contrato de compraventa (Art. 4). La Convención de Viena se aplica a la formación del contrato sólo cuando la propuesta de celebración del contrato se haga en la fecha de entrada en vigor de la Convención respecto de los Estados contratantes a que se refiere el apartado a) del Art. 1.1 de la Convención –es decir, el del comprador o el del vendedor-, o respecto del Estado contratante a que se refiere el

apartado b) de ese mismo artículo –según las normas de derecho internacional privado del juez que esté conociendo del caso-, o después de esa fecha (Art. 100.1)

Caso No. 8. Un tribunal austriaco señaló en relación a una compraventa celebrada entre un comprador austriaco y un vendedor alemán, que dado que las normas de Derecho Internacional Privado austriacas remitían al Derecho alemán, no podía aplicarse al caso en cuestión la CV, puesto que en el momento de la celebración del contrato sólo Austria era parte de la normativa uniforme (Oberster Gerichtshof, 1997). En este mismo sentido, Oberster Gerichtshof, 1994; Arrondissementsrechtbank, 1995).

La Convención se aplicará igualmente a los efectos de los contratos concluidos después de la entrada en vigor en esos mismos Estados, *ex* Art. 1.1.a) y 1.1.b) de la Convención (Art. 100.2).

Caso No. 9. Así lo ha dejado claro el Tribunal Supremo (1997), en un caso en relación con una compraventa celebrada entre una empresa americana (la parte compradora) y una empresa española (la parte vendedora). Según el Tribunal Supremo no podía declararse aplicable al caso en cuestión la Convención de Viena porque el contrato se había perfeccionado con anterioridad a la fecha de su entrada en vigor: el 30 de enero de 1991.

3. Ámbito de aplicación material

3.1. Delimitación de los contratos de compraventa

En cuanto al ámbito de aplicación material, la Convención de Viena no define qué debe entenderse por contrato de compraventa (Reinhart, 1991). Del contenido de la reglamentación convencional (en concreto, de los Arts. 30 y 53 de la Convención, donde se regulan las obligaciones del vendedor y del comprador, respectivamente) se infiere, sin duda, que se refiere a todo contrato sinalagmático en virtud del cual una parte entrega a otra la propiedad de una mercancía a cambio del pago de un precio (Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b; Herber, 1983; Herber & Czerwenka, 1991; Loewe, 1989; Martiny, 1990; Winship, 1984).

Por tanto, además de todas las modalidades de contratos internacionales en que se cambia cosas por dinero quedan

incluidos en el ámbito de aplicación material de la Convención de Viena ciertos *contratos mixtos*, como *ad ex.*, los contratos de arrendamiento y compra o de *leasing* con opción de compra. E incluso, la CV ha sido considerada aplicable a los acuerdos o contratos de distribución de las mercaderías, siempre y cuando se puedan considerar cláusulas accesorias a los acuerdos de venta (Imperial Bathroom Company vs. Sanitari Pozzi s.p.a., 1999) o que se traten de contratos marco en donde se incluyan la celebración de contratos de compraventa. Ahora bien, si el acuerdo de distribución no prevé la venta de una cantidad determinada de mercaderías a un precio establecido no queda regulado por la CV (Viva Vino Import Corporation vs. FARNESE VINI S.R.L., 2000) o si se trata de acuerdos de distribución independientes del contrato de compraventa (Oberlandesgericht, 1997); por lo que, en realidad, los acuerdos de distribución no quedan regulados por la CV sino los contratos de compraventa que se celebran en el marco del acuerdo de distribución (Oberlandesgericht, 1993; Cámara De Comercio Internacional, 1997; Handelsgericht Des Kantons, 1999b). Sin embargo, quedan excluidos, según el tenor literal de la Convención de Viena, los contratos de permuta que, en el comercio internacional, tienen una importancia mayor que en el comercio interno (Herber, 1983; Herber & Czerwenka, 1991).

Contratos de suministro

El Art. 3.1 precisa que la Convención se aplica a los contratos de suministro de mercaderías siempre que la parte que las encargue no asuma la obligación de proporcionar una *parte sustancial* de los materiales necesarios para su manufactura o producción. Si se trata de un contrato de suministro independiente del contrato de compraventa está excluido, en virtud del Art. 4.a), de la CV (Bundesgerichtshof, 1997).

¿Cómo saber si dicha aportación es *sustancial* o no? Es una cuestión que sólo puede resolverse, caso por caso, en función de las circunstancias del supuesto concreto, que dependerá inevitablemente del valor de los materiales puestos a disposición del encargado de su transformación (Schlechtriem, 1981, 1986, 1996, 1998). En la Sentencia del Handelsgericht Des Kantons

(1999b), Zúrich, se concluyó que sólo sería inaplicable la CV, en virtud del Art. 3.1, si el comprador hubiera suministrado los materiales necesarios para la producción de las mercaderías con un "valor superior" al de los materiales suministrados por el vendedor; lo que no se producía en el caso en cuestión examinado por el tribunal suizo.

Caso No. 10. En este sentido, puede citarse la Sentencia de la Corte de Apelación de Grenoble (Société Calzados Magnanni vs. Sarl Shoes General International, 1999), en la que la empresa española vendedora de zapatos debía entregarlos a la empresa francesa compradora, de tal forma que pudieran ser comercializados con la marca "Pierre Cardin". El Tribunal francés entendió que el suministro de tales zapatos quedaba regulado por la CV porque los elementos esenciales de las futuras mercaderías, como eran las suelas y el adorno metálico de la marca "Pierre Cardin", necesarios para la fabricación de los zapatos habían sido suministrados por el vendedor español. (*Vid.*, igualmente, LANDGERICHT, 1996a, 1996b; Handelsgericht Des Kantons, 1999a; Oberlandesgericht, 2002).

Sin embargo, la Convención no se aplica a los contratos en los que la parte principal de las obligaciones de la parte que proporcione las mercaderías consista en suministrar mano de obra o prestar otros servicios (Art. 3.2). Por tanto, si no se trata de la *parte principal* sí se aplica la Convención de Viena. La pregunta surge espontánea igual que en el anterior supuesto: ¿qué debe entenderse por *parte principal*? *Principal* significa algo más que *esencial*, por lo que una posible solución es entender como principal aquella prestación que valga más del 50 por 100 del precio total (*Vid.* el laudo arbitral de la CCI, núm.7153/1992 donde se rechazó la excepción contemplada en el Art. 3.2 y se aplicó la CV, aunque sin justificación).

Caso No. 11. En este sentido, puede citarse la sentencia KG des Kantons Zug, (Kantonsgericht Des Kantons, 1999d), en la que el tribunal suizo aplicó la CV porque los gastos correspondientes a la mano de obra no eran notablemente superiores a los gastos de las mercancías. Sin embargo, el Tribunal LG Mainz, (Landgericht, 1998), llegó a la conclusión de que lo importante para estimar qué

debía entenderse por “parte principal”, ex Art. 3.2 CV, no era el valor de cada obligación cumplida –en el caso en cuestión: la venta de un cilindro para la producción de papel de seda, además de su transporte, descarga, instalación, seguro y el trabajo suplementario- sino la finalidad del contrato y las circunstancias de su celebración. En este caso, lo esencial era el suministro de la mercancía –el cilindro- y no las tareas suplementarias, que representaban servicios como el diseño de la máquina, que no eran más que parte de la obligación de suministrar el producto final.

Técnicamente, por tanto, la CV recoge la *teoría de la absorción*, donde lo importante es determinar la prestación o elemento principal del contrato, frente a la *teoría de la combinación,* donde las prestaciones del contrato mixto se corresponden con las de diferentes contratos (Fernández De La Gándara & Calvo Caravaca, 1995, 1997).

Dejando a un lado los contratos internacionales de construcción, que los contratantes suelen regular acogiéndose a contratos-tipo (el contrato-tipo ENNA) y a extensas y minuciosas condiciones generales de contratación (condiciones generales FIDIC), una solución factible sería que las partes extendieran el régimen de la normativa uniforme a los contratos de venta especiales excluidos por el Art. 3 de la Convención, *ex* Art. 6 de la Convención de Viena (autonomía de la voluntad de las partes), sometiendo todo el contrato a la Convención, sólo la entrega o excluyéndolo totalmente de su ámbito de aplicación.

3.2. Concepto de mercaderías

La CV de 1980 sólo se aplica a las compraventas internacionales de “mercaderías”, es decir, cuando su objeto son los bienes muebles corporales (Oberlandesgericht, 1994a). Por tanto la compraventa internacional de bienes inmuebles y la de bienes inmateriales (como la propiedad industrial o intelectual) están excluidas del ámbito de aplicación de la CV (LandgerichT, 1994); por lo que no deja de sorprender que una Corte alemana haya decidido que, según el sentido de la CV, las “mercaderías” comprendían todos los bienes materiales e inmateriales que pudieran ser objeto de un contrato de compraventa internacional (Oberlandesgericht, 1993c).

Tampoco la venta internacional de empresas o establecimiento mercantil pueden considerarse "mercaderías" a los efectos de aplicación de la CV, puesto que la venta de una empresa lleva aparejada la venta de derechos que no pueden considerarse "mercaderías" a los efectos de aplicar la normativa uniforme (Corte Arbitral De La Cámara De Comercio, 1993). No puede olvidarse que la compraventa de establecimiento mercantil o de empresa tiene por objeto la transmisión de una "unidad empresarial viva" que comprende tanto bienes inmuebles como bienes o derechos inmateriales (patentes, marcas, etc) (Ferrari, 1994).

En este sentido, hay que acudir a las soluciones del Convenio de Roma de 1980 para determinar la ley aplicable a las compraventas internacionales de bienes inmuebles, de bienes inmateriales, de empresas o establecimientos mercantiles.

En principio, todas las cosas corporales de naturaleza mueble son mercancías a efectos de la Convención, incluso los animales vivos. En este sentido, *vid.*, la Sentencia Corte de Apelación de París (Société Productions S.C.A.P. vs. Roberto Faggioni, 1998), donde el tribunal conoció de un litigio relativo a la venta de dos elefantes de circo; o la Sentencia del Landgericht (2001), donde el objeto de la compraventa eran ovejas vivas y se consideraron "mercancías" a los efectos de aplicar la Convención de Viena.

En definitiva, la Convención no se aplica a la compraventa de cosas futuras, compraventa de empresas, de bienes inmuebles, así como de derechos inmateriales –derechos de *copyright*, patentes, etc.- o a la compraventa de un "know-how" (innovación tecnológica). La Convención de Viena, sin embargo, debe aplicarse a las adquisiciones de bienes *on line* –grabaciones de disco y videográficas, etc-, pues son bienes que pueden comprarse también en "soportes materiales" (U.S. District CourT (2001), en relación con la venta de DVD). En el fondo, se trata de una compraventa de bien mueble corporal aunque no exista "transmisión física del soporte real". Una interpretación de la Convención de Viena con arreglo a su *ratio* –cubrir, exclusivamente, la venta de bienes muebles corporales- aconseja aplicarlo a estas transacciones comerciales internacionales.

En la compraventa de *software* hay que distinguir entre la venta de programas informáticos hechos a medida y la venta de programas estándar o normalizados. Cuando se trata de la venta de *software* estándar se considera como un contrato de compraventa incluido en el ámbito de aplicación material de la CV; mientras que si se vende un *software* a medida no puede considerarse una venta de "mercaderías" a los efectos de aplicación de la normativa uniforme, tal y como señala la Sentencia Oberlandesgericht (1994a) de Köln. (Siguen esta misma línea Oberlandesgericht, 1993, 1995a; y la sentencia del Bundesgerichtshof (1996), en relación a la aplicabilidad de la Convención a las compraventas de programas informáticos normalizados). Esta misma decisión consideró que, aunque pueda ser incorporado en un documento, un análisis de mercado tampoco puede considerarse como "mercadería" en el sentido de la CV, pues la principal preocupación de las partes no era la entrega del papel sino la transmisión del derecho a utilizar las ideas consignadas en ese papel.

Incluso, aunque la compraventa de bienes inmuebles está excluida del ámbito de aplicación de la Convención de Viena, la compraventa de casas móviles, aunque estén destinadas a permanecer fijas en un lugar concreto, entran en el ámbito de aplicación material de la normativa uniforme (Ferrari, 1994, 1995a, 1995b).

3.3. Compraventas excluidas

El Art. 2 de la Convención delimita aún más las mercancías objeto de compraventa a los efectos de aplicar la normativa uniforme. La Convención no distingue entre el carácter civil o mercantil del contrato. Pero, aún tratándose de bienes muebles se excluyen, en primer lugar, las compraventas de mercaderías para uso personal, familiar o doméstico (Art. 2.a). Normalmente las compraventas de consumidores son compraventas internas, pero son susceptibles de revestir carácter internacional en ciertos casos, como *ad ex.*, las compras efectuadas en las fronteras, las compras de turistas o las compras por correspondencia. Este tipo de compraventas para uso no profesional quedan reguladas por las normas de Derecho Internacional Privado del juez que está conociendo del caso. En

concreto, los jueces españoles aplicarán el Art. 5 del Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales. La *ratio* de la exclusión de este tipo de compraventas se encuentra en el deseo de evitar que la aplicación efectiva de la Convención chocase con las leyes nacionales imperativas dictadas para la protección del consumidor, como parte débil del contrato. La Convención de Viena será, sin embargo, aplicable a compraventa de consumidores cuando tiene la apariencia de compraventas mercantiles, pese al propósito del comprador de destinar las mercaderías a uso personal. A él le corresponde informar al vendedor de la concreta finalidad que persigue con el contrato. Si no lo hace, cabrá presumir la aplicabilidad de la Convención de Viena a dicho contrato, salvo que el vendedor supiera o tuviera que saber –antes o al tiempo de su conclusión, no después- que las mercaderías estaban destinadas a un fin privado. La carga de la prueba recae, por tanto, sobre el contratante que invoque la aplicabilidad de la Convención.

En segundo lugar, la Convención excluye de su ámbito de aplicación las compraventas en subastas (Art. 2.b), principalmente por dos razones: a) Son objeto de disposiciones especiales en los sistemas jurídicos nacionales que muy difícilmente hubieran podido compatibilizarse con el régimen previsto en la normativa uniforme. Dentro de la exclusión de las compraventas en subastas hay que entender comprendidas tanto las subastas por orden judicial como las subastas privadas. b) Es imposible saber de antemano quién será el comprador y, por consiguiente, si se reunirían los requisitos exigidos por la Convención de Viena a toda compraventa internacional para poder incluirla dentro del ámbito de aplicabilidad de la Convención de Viena *ex* Art. 1.1 de la Convención. Por el contrario cabe entender que no están comprendidas en esta excepción las ventas en *bolsas de mercaderías*, que técnicamente no son consideradas subastas, sino una forma especial de contratación.

En tercer lugar, la Convención no se aplica a las compraventas judiciales (Art. 2.c). Se trata de compraventas que no son negocios y, por tanto, se regulan de forma imperativa por cada uno de los Estados. Se trata de compraventas que sólo pueden ser reguladas por la *lex fori* porque se caracterizan por su ejecución forzosa.

En cuarto lugar, la Convención excluye, por razón de su objeto las compraventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero (Art. 2.d). Esta exclusión obedece a la existencia en los ordenamientos nacionales de disposiciones específicas para los títulos valores y los medios de pago que imprimen un carácter autónomo a estas parcelas jurídicas y las dotan, de ordinario, de una reglamentación de carácter imperativo, como *ad ex.,* las normas de control de cambios.

Igualmente, en quinto lugar, se exceptúan del ámbito de aplicación de la Convención de Viena las compraventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves (Art. 2.e). El fundamento de esta excepción es que la mayoría de las legislaciones nacionales someten a registro la compraventa de buques y aeronaves. La extensión de la exclusión a los objetos no matriculados se justifica por la disparidad existente de un Estado a otro en cuanto a la exigencia de registrar los objetos apuntados. Es ésta, además, una materia en las que opera frecuentemente el *Derecho de los formularios*. Está claro que la excepción no comprende la compraventa de los componentes o materiales que se utilizan en la fabricación de estos medios de transporte (como los motores o partes de aeronaves comerciales; en este sentido, *vid.*, Mitchell Aircraft Spares inc. Vs. European Aircraft Service ab, 1998).

Finalmente, están también excluidas las compraventas de electricidad (Art. 2.f). El objeto del contrato de suministro de electricidad posee una naturaleza peculiar, que deriva tanto de las características físicas de la electricidad como de las de su comercio. La energía eléctrica debe calificarse como un bien hiperfungible, lo que hace irrelevante para su intercambio sus fuentes de producción, los trayectos recorridos por ella desde el lugar de producción al de puesta a disposición, etc. Por ello, la electricidad no puede ser asimilada a otros graneles sólidos, líquidos o gaseosos. La aplicabilidad de la Convención de Viena a este tipo de contratos es, prácticamente, innecesaria; ya que los contratos industriales e internacionales de suministro de energía eléctrica son, de ordinario, objeto de un tratamiento extenso muy cuidado por parte de los contratantes que los concluyen. Otro tipo de energía –en particular, el

gas y el petróleo- no está, en cambio, inicialmente excluido, aunque las partes siempre tienen la facultad de descartar la aplicación de la Convención de Viena (Art. 6), si quieren someter la venta de gas o de petróleo a otra legislación.

Sin embargo, las partes pueden someter a la normativa uniforme una compraventa internacional, aunque por su naturaleza o por el objeto de la misma esté excluida de su ámbito de aplicación material (Arts. 2 y 3), tal y como establece el Art. 6 de la Convención, donde se declara el carácter dispositivo de la Convención de Viena. Un caso particular es el que surge al hilo de las compraventas celebradas con *consumidores* donde tal posibilidad podría ser totalmente descartada a fin de evitar cualquier tentativa de los vendedores tendente a persuadir a los compradores de que la venta está legítimamente sometida a la Convención y que, por tanto, el consumidor no invocara las disposiciones de protección de la parte débil normalmente aplicable. A excepción de este caso, parece que la aplicación de la Convención de Viena por la voluntad de las partes al resto de los supuestos en los que no puede ser aplicada, ha de ser admitida, aunque los Estados tengan el poder, en efecto, de hacer respetar las imposiciones imperativas o de policía. La libertad debe ser la regla, lo contrario la excepción, debido a que los contratos de venta mencionados en los Arts. 2 y 3, con excepción de la venta de consumidores, fueron excluidos en consideración de las dudas expresadas en el seno de la Conferencia de Viena acerca de la inadecuación de la disciplina uniforme para regular los contratos específicos de los Arts. 2 y 3 de la Convención. Entrañan tantas consideraciones especiales los contratos de venta de los Arts. 2 y 3, que no se podía justificar su inclusión. Si las partes, por tanto, deciden extender el régimen de la normativa uniforme a estas ventas especiales, es porque libremente deciden aplicar la normativa uniforme, aunque no sea la más adecuada, a diferencia de lo que ocurre con la normativa uniforme sobre transporte internacional, donde la normativa uniforme tiene carácter imperativo (Castellanos Ruiz, 1998, 2003).

3.4. Cuestiones no regulas por la Convención de Viena

Una vez estudiadas las compraventas excluidas de la Convención de Viena por razón de su objeto (Art. 2), el Art. 4 de la Convención

delimita las cuestiones no reguladas por la Convención de los contratos de compraventa de bienes muebles incluidos en el ámbito de aplicación de dicha normativa. Según el Art. 4 la Convención regula exclusivamente la formación del contrato de compraventa y los derechos y obligaciones del vendedor y del comprador, dimanantes de ese contrato. Salvo disposición expresa en contrario de la Convención, esta no concierne, en particular: a) A la validez del contrato ni a la de ninguna de sus estipulaciones, ni tampoco a la de cualquier uso (Art. 4.a). b) A los efectos que el contrato pueda producir sobre la propiedad de las mercaderías vendidas (Art. 4.b) (ST. Paul Guardian Insurance co. & Travelers Insurance co. vs. Neuromed Medical Systems & Support, 2002; Usinor Industeel vs. Leeco Steel Products inc., 2002).

El adverbio "exclusivamente" se insertó, sin duda, para estimular a los Estados a la ratificación de la Convención e invita a una interpretación restrictiva. Por tanto, hay que considerar que la Convención se aplica, en principio, a todas las cuestiones que suscite la celebración de un contrato de compraventa entre las partes desde su formación hasta su ejecución. Así, *ad ex.*, la ejecución de una garantía convencional en el ámbito de una compraventa internacional debe ser incluida en el ámbito de aplicación de la normativa uniforme (Société Thermo King vs. Cigna France et al., 1996).

Dado que los Arts. 11, 12 y 29.2 de la Convención contienen disposiciones sobre la validez formal del contrato, es evidente que el Art. 4.a) se refiere a las cuestiones de validez material, como *ad ex.*, la capacidad de las partes, la licitud del contrato o los vicios del consentimiento. En la medida en que no haya disposiciones expresas de la Convención, las cuestiones de validez del contrato deberán resolverse conforme a las reglas del sistema de Derecho Internacional Privado correspondiente. La exigencia de que no haya "disposición expresa en contrario" de la Convención (Art. 4) parece apuntar a una prohibición de aplicar analógicamente disposiciones sobre validez explícitas. Por ello, la impugnación de la validez de la compraventa por error en la cualidad de una persona no se puede resolver con base en el Art. 71.1 de la Convención, pues

se trata de un error que no está “expresamente” comprendido por la reglamentación que ofrece sobre el incumplimiento previsible del contrato. Igual sucede a propósito de la nulidad por error sobre una cualidad sustancial de la cosa puesto que parece estar muy cerca del problema de la obligación de conformidad que sí está regulado por la Convención (Arts. 35 a 43).

Según una opinión consagrada por los tribunales alemanes este problema –el del error en una cualidad sustancial de la cosa: “*Wegfall der Geschäftsfrundlage*”- no puede resolverse por las disposiciones de la Convención de Viena reguladoras de la obligación de conformidad de las mercancías para no perturbar el equilibrio que realiza la Convención en sus disposiciones relativas a la falta de conformidad de las mercancías (Landgericht, 1993). Incluso, la Convención de Viena no se puede aplicar, en virtud del Art. 4.a), a los contratos de adhesión celebrados sobre la base de un error en sus estipulaciones (Handelsgericht Des Kantons, 1995). También están excluidas las cuestiones relacionadas con la transmisión de la propiedad de las mercancías, como ad ex. la adquisición del dominio sobre las mercancías o la admisibilidad y régimen de la cláusula de reserva de dominio (Oberlandesgericht, 1992; Roder Zelt- Und Hallenkonstruktionen Gmbh vs. Rosedown Park Party Ltd. & Reginald r. Eustace, 1995).

La Convención de Viena se limita a exigirle al vendedor que, en principio, transmita al comprador la propiedad de las mercancías libre de cargas (Arts. 30, 41 y 42). El concreto proceder del vendedor para satisfacer esta obligación es algo que sólo puede ser desvelado a la luz del ordenamiento jurídico designado por las reglas del sistema de Derecho Internacional Privado. Se trata de una materia en la que el Derecho comparado muestra la coexistencia de tres sistemas posibles de adquisición y transmisión de los derechos reales: la denominada teoría del título y el modo, la doctrina de la transmisión consensual del dominio y la doctrina del acuerdo abstracto traslativo. La *ratio* de esta exclusión es clara: no se quiso entrar en la regulación de fondo de una materia en la que hay tradiciones jurídicas difícilmente conciliables y cuyo tratamiento hubiera obstaculizado la adopción de esta normativa convencional específica para la compraventa internacional.

La utilización de la expresión "en particular" deja claro que este elenco de exclusiones no es exhaustivo, sino ejemplificativo (En contra de esta opinión, *vid*. Tribunale Civile Di Monza, 1993). Si no se llevó a cabo una enumeración completa de las materias excluidas fue para evitar que la conclusión de la Convención de Viena se demorase en el tiempo. Así, junto a las cuestiones de validez y de transmisión de la propiedad (Art. 4) están excluidas del ámbito material de aplicación de la Convención aquellas otras cuya naturaleza jurídico-material no corresponde a la venta. Así, *ad ex.*, cabe citar la regulación de ciertos temas procesales –como el poder de los síndicos de la quiebra y la incidencia que ésta tiene sobre los contratos sinalagmáticos en general y sobre la compraventa en particular o la legitimación de terceros-, que se rigen, en principio, por una legislación nacional; el de la prescripción (Cámara De Comercio Internacional, 1994c, 1994d; Oberlandesgericht, 1995b; Landgericht, 1997, 1998; Rechtbank Van Koophandel, 2001c; Traction Levage Sa vs. Drako Drahtseilerei Gustav Kocks Gmbh, 2001)– que fue objeto de una Convención de Naciones Unidas de 14 de junio de 1974 específica para la venta internacional-; o el de ciertas instituciones jurídicas propias en general del Derecho de obligaciones y no privativas de la compraventa –como la cuestión relativa a la validez de las cláusulas que contienen condiciones generales por las que se modifican los derechos de una de las partes (Amtsgericht, 1994; Oberster Gerichtshof, 2000a, en relación con la modificación del derecho de retención del comprador), la capacidad de obrar, los vicios del consentimiento, el mandato (Obergericht Des Kantons, 1995; Canton Ticino, 1996; Landgericht, 1999a), la representación (Landgericht, 1995), las relaciones con un proveedor (Minnesota State District Court For The County Of Hennepin, 1999), la cesión de créditos (Oberlandesgericht, 1995a, 1998; Obergericht Des Kantons, 1995), la asunción de la deuda, las cláusulas penales (*vid.* Cámara De Comercio Internacional, 1992, 1994b que consideraron la validez de las cláusulas de penalización como una laguna de la CV, en virtud del Art. 7.2), la cuestión de la compensación (P.T. Van Den Heuvel vs. Santini Maglificio Sportivo Di Santini P & C S.A.S., 1993; Gruppo Imar vs. Protech Horst, 1993; Wehkamp vs. Maglificio Esse, 1995; Oberlandesgericht, 1995b; Kantonsgericht, 1998;

Amtsgericht, 2000; Oberlandesgericht, 2001), aunque cuando la cuestión de la compensación guarde relación con reclamaciones derivadas de la Convención de Viena se ha considerado que sí queda regulada por la normativa uniforme (Oberlandesgericht, 1999b)-; la validez de las cláusulas de elección del foro (INTA S.A. v. Mcs Officina Meccanica S.p.A, 1993). Por el contrario, en la Convención se encuentran reguladas la carga de la prueba (Cámara De Comercio Internacional, 1993), la *culpa in contrahendo* (Arts. 8.3, 15.2, 16.2.b), 29.2, 35.2.b), la ruptura de las negociaciones por retirada de la oferta (Art. 15.2), el derecho de suspensión y retención (Art. 71), la exoneración de responsabilidad (Arts. 79 y 80), la responsabilidad por los auxiliares (Art. 79), entre otros temas. E incluso, existen cuestiones como el problema de la fijación del tipo de interés (Art. 78) que, dependiendo de los jueces y tribunales estatales que conozcan, se consideran bien, como una materia excluida por la Convención, según el Art. 4 (Landgericht, 1995b; Tessile 21 S.R.L. vs. Ixela S.A., 1999); o bien como una cuestión no resuelta por la CV pero incluida en su ámbito de aplicación, que debe solventarse en virtud del Art. 7.2 del texto uniforme (Cámara De Comercio Internacional, 1994c; Galerie Moderne vs. Waal, 1994; Landgericht, 1996c; Landgericht, 1999b; Oberlandesgericht, 1999c).

La Convención no se aplica a la responsabilidad del vendedor por la muerte o las lesiones corporales causadas a una persona por las mercaderías (Art. 5) (Oberlandesgericht, 1993b). En efecto, de una parte, esta cuestión desborda las relaciones entre el vendedor y el comprador; de otra parte, las normas en vigor en cada uno de los Estados, relativas a la responsabilidad de los productos por los daños causados a las personas, son en general consideradas como de orden público. Son, por tanto, inaplicables en esta materia las disposiciones de la Convención relativas a los daños y perjuicios o al plazo para denunciar la falta de conformidad. Las consecuencias de esta situación deberán ser apreciadas por el Derecho aplicable según el sistema de Derecho Internacional Privado correspondiente. Esta cuestión ha sido objeto de una importante tarea codificadora internacional. Particularmente, en el ámbito de la Unión Europea hay que acudir a la Directiva comunitaria de 25 de julio de 1985 sobre la responsabilidad civil por los daños ocasionados por los

productos defectuosos (DOCE L 210 de 29 de agosto de 1985). La exclusión abarca tanto los supuestos en los que el vendedor es también el fabricante de las mercaderías como aquellos en los que se limita a una actividad de intermediación entre el fabricante y el comprador. Según el régimen jurídico dispuesto por la Convención en su Art. 5 ésta no es aplicable a las acciones contra el vendedor por los daños personales causados a una persona –no sólo el comprador- por las mercaderías. Sin embargo, la excepción del Art. 5 no alcanza a la responsabilidad por daños en las cosas causados por las mercaderías, como *ad ex.,* de productos semielaborados estropeados por los defectos de la maquinaria objeto de la compraventa. Tales daños pueden reclamarse en virtud de la falta de conformidad de las mercancías y son indemnizables conforme a los Arts. 45.1.b) y 74 de la Convención.

c) Exclusión de la convención de viena por la autonomía conflictual de las partes (art. 6 de la convención de viena)

1. Carácter dispositivo de la Convención de Viena

Por increíble que parezca el régimen jurídico establecido en la Convención de Viena es dispositivo. Así lo señala su Art. 6 cuando establece que las partes podrán excluir la aplicación de la Convención o, sin perjuicio de lo establecido en el Art. 12, establecer excepciones a cualquiera de sus disposiciones o modificar sus efectos. Ha sido considerado, incluso, el precepto más importante de la Convención, pues basta, para excluir una compraventa internacional incluida en su ámbito de aplicación, que las partes así lo decidan (CAIN, 1983). Por este motivo, aunque el estudio del Art. 6 de la CV se establece en el Capítulo I de la Parte I de la CV, junto a las disposiciones relativas a su ámbito de aplicación, es más conveniente tratar su estudio en un epígrafe separado, dada la importancia y la autonomía científica de este tema (Castellanos Ruiz, 1998, 2003). No en vano, es el artículo de la Convención de Viena que más decisiones judiciales ha generado en los distintos Estados partes del texto uniforme, tal y como ya se había acreditado con su precedente: el Art. 3 de la LUVI de la Haya de 1964 (Ley Uniforme sobre la venta internacional de objetos mobiliarios corporales de 1964).

La Convención de Viena confiere, por tanto, una particular importancia a la autonomía de la voluntad de los contratantes. El carácter dispositivo de la Convención aunque pudiera parecer un error o un descuido de sus redactores se explica fácilmente.

De un lado, la autonomía privada juega un papel esencial en el campo contractual y en las prácticas y usos del comercio internacional. Por este motivo, una Convención de Derecho uniforme relativa a los contratos de compraventa internacional no podía fijar reglas imperativas universales.

De otro lado, justamente por esta razón se excluye de su ámbito de aplicación –como hemos podido comprobar- aquellos contratos en los que no existe un equilibrio contractual entre las partes, como en el caso de los contratos con consumidores (Art. 2.a). En este tipo de contratos no encuentra justificación la autonomía privada de los contratantes a efectos de la posible inaplicación o modificación de las normas contenidas en la Convención de Viena de 1980. Esta libertad, por tanto, es posible por las exclusiones que la propia Convención establece en su Art. 2, exclusiones expresas de su ámbito de aplicación que hacen referencia a seis categorías de contratos ya tratados: por un lado, se excluyen los contratos de consumidores, en razón del fin perseguido por el comprador; y por otro lado se excluyen las ventas en subastas y las ventas judiciales, por razón de las modalidades de la venta; y las ventas de valores mobiliarios, títulos o efectos de comercio y dinero; y las ventas de buques, embarcaciones, aerodeslizadores y aeronaves y de electricidad, en función de su objeto. Al tratarse de contratos muy reglamentados por los distintos sistemas de Derecho Internacional Privado de cada uno de los Estados que forman parte de la Convención de Viena, se conjugaría mal su inclusión con el carácter dispositivo de la que goza la propia normativa. Hemos comprobado también que se excluyen de su ámbito de aplicación ciertas cuestiones que son objeto de regulación, la mayoría de las veces, por normas imperativas (Arts. 4.b) y 5); y otras cuestiones que aún entrando en el campo de aplicación de la Convención pueden igualmente ser reglamentadas por normas imperativas; de ahí la disposición general que se establece en el Art. 4.a).

2. Autonomía conflictual en la Convención de Viena

El Art. 6 establece el principio regulador de la autonomía de la voluntad del vendedor y del comprador, de forma que el ejercicio de dicha autonomía prevalece sobre lo dispuesto por la Convención, que puede ser excluida en su totalidad, en partes o incluso en singulares disposiciones. Este derecho de las partes a excluir total o parcialmente el Derecho uniforme se justifica como una aplicación particular de un principio general de Derecho Internacional Privado: la autonomía de la voluntad *conflictual* entendida como la facultad reconocida a las partes para designar el ordenamiento jurídico aplicable a un contrato internacional. Este principio permite a los contratantes optar por una reglamentación adecuada a sus necesidades. En este sentido, el Art. 6 de la Convención respeta tal derecho, no obstante la existencia del Derecho uniforme sobre venta internacional, otorgando a las partes el poder de decidir cuál será el Derecho aplicable al contrato, si la Convención de Viena o el Derecho interno de un Estado. Se sigue así el precedente marcado por el Art. 3 de la Ley uniforme sobre venta internacional de 1964, que también disponía el efecto derogatorio de la voluntad de las partes sobre el Derecho convencional elaborado por aquella Conferencia.

3. Exclusión expresa y exclusión tácita

Debido a esta continuidad, aunque el Art. 6 de la Convención no diga nada al respecto hay que entender que la exclusión de la Convención de Viena puede hacerse de dos formas: a) de forma expresa y b) de forma tácita. Si no se menciona expresamente la exclusión tácita es para evitar que, en todo caso, de manera irrazonable, se considerara excluida de forma tácita la Convención de Viena. No cabe, pues, la exclusión (total o parcial) unilateral por una de las partes.

3.1. Exclusión expresa

La exclusión expresa puede llevarse a cabo a través de una disposición concreta en el contrato de compraventa donde se indique que la Convención de Viena de 1980 sobre venta internacional de mercancías no será aplicable a dicho contrato o mediante la

inserción de determinadas condiciones generales de la contratación incorporadas al contrato, siempre que sean incompatibles con las soluciones propuestas por la normativa convencional. Estas dos hipótesis son las más simples y no plantean problemas. No es necesario indicar la ley aplicable, a pesar de que en la preparación de la Ley uniforme sobre venta internacional y de la Convención de Viena de 1980 se sugirió que un acuerdo que excluyese la Convención sólo sería válido si el acuerdo también designaba el Derecho interno aplicable. Sin embargo, esta sugerencia no se aceptó. Si las partes están de acuerdo en no aplicar la Convención, serán las normas de Derecho Internacional Privado las que determinen el Derecho interno aplicable. En el caso de que las partes excluyan la Convención de Viena y designen como Derecho aplicable a su relación contractual el Derecho interno de un Estado parte de la Convención, no podrá aplicarse la normativa uniforme sobre la base de que forma parte del Derecho interno, al haber sido expresamente excluida por las partes, debido al carácter dispositivo del que goza la Convención de Viena.

En la jurisprudencia sólo existen, hasta el momento, dos decisiones sobre la necesidad de que la exclusión del artículo 6 de la CV se deba hacer de forma expresa. Aunque ambas llegan al mismo resultado, la argumentación es totalmente distinta en uno y otro caso. En cuanto a la primera de estas decisiones, la *Court of International Trade* de los Estados Unidos señaló en una decisión dictada el 24 de diciembre de 1989, en relación a un contrato celebrado en 1983, en una nota a pie de página que, para los contratos internacionales de compraventa de bienes muebles entre una parte estadounidense y una parte extranjera concluido a partir del 1 de enero de 1989, el Derecho internacional aplicable no estaba constituido por el *Uniform Commercial Code* sino por la Convención Viena, a menos que las partes hubieran expresamente excluido su aplicación. Sin embargo, existe ya una decisión dictada por el *Landgericht* de Landshut el 5 de marzo de 1995, donde se consideró que la expresa referencia que había sido realizada por las partes en el curso del procedimiento al BGB no era suficiente para entender excluida la aplicación de la Convención, aunque constituía una elección válida del Derecho aplicable según las

normas del Derecho Internacional Privado alemán, puesto que, según el artículo 6 de la CV, tal exclusión debió ser hecha de forma expresa.

3.2. Exclusión tácita

La exclusión de la Convención de Viena también puede realizarse de forma tácita. Aunque a diferencia de la LUVI (artículo 3), la CV guarda silencio sobre este punto, sus redactores así lo entendieron. Si no se enunció de manera expresa, fue con el fin de evitar que la referencia específica a la exclusión *tácita* moviera a los Tribunales a concluir, con fundamentos insuficientes, que se había excluido la totalidad de la CVS.

Exclusión tácita de la Convención de Viena frente a una recepción negocial o incorporación por referencia de una ley extranjera

Cuando las partes se refieren a una determinada ley estatal para determinar en todo o en parte los efectos jurídicos de su relación contractual se puede poner el acento sobre dos aspectos: bien en el ejercicio de la voluntad internacionalprivatística individualizadora de la ley aplicable al contrato -pacto de *lege utenda*-, o bien en una simple manifestación de la autonomía contractual determinando el contenido material de la relación contractual. Esta autonomía contractual puede manifestarse a través de una formulación directa de normas concretas de un determinado ordenamiento jurídico estatal -*incorporación por referencia*-, pero también a través de la adopción de disposiciones idénticas de un determinado ordenamiento jurídico estatal que son copiadas literalmente en el contrato, como normas reguladoras del negocio jurídico. Sin embargo, la práctica más usual de las partes consiste en hacer un reenvío, genérico o específico, al ordenamiento jurídico al que pertenecen esas normas, en lugar de escribir por entero el contenido de las mismas -*recepción negocial*-. Este reenvío, no puede considerarse una exclusión implícita de la Convención de Viena sino simplemente una expresión directa de la autonomía material de las partes, confiriéndoles un valor a las normas extranjeras reclamadas en el contrato, no en cuanto pertenecientes a un concreto

ordenamiento jurídico sino en cuanto transformadas en cláusulas contractuales (E. BETTI). Este tipo de prácticas, sin embargo, según considera unánimemente la doctrina, escapa de la problemática del Derecho Internacional Privado, puesto que queda claro que todo fenómeno de recepción negocial o incorporación de una ley extranjera presupone la existencia de una ley reguladora de la que deriva su validez, distinta de la que es objeto de incorporación. Será pues, esta ley y no la *lex fori*, la que establezca, a través de sus normas imperativas, los límites en los que puede moverse esta particular manifestación del ejercicio de la autonomía. Así, el Derecho extranjero reclamado a través de una recepción negocial, que -como anteriormente veíamos- asume el valor de una cláusula contractual directamente formulada por las partes puede referirse tanto a un Proyecto de ley, como a una Convención internacional que no haya entrado en vigor o a simples condiciones generales del contrato elaboradas por un organismo profesional o, incluso a una norma extranjera derogada así como a un sistema de reglas no jurídicas (CURTI GIALDINO, 1972).

La calificación de la autonomía privada como mera manifestación de la libertad contractual o como un verdadero ejercicio de la autonomía conflictual no es una cuestión irrelevante, si tenemos en cuenta los límites a que está sujeta la autonomía privada en uno u otro caso.

Puede suceder, incluso, que las partes en relación a un mismo contrato ejerciten ambas funciones, con lo que sus límites vuelven a convertirse en nebulosos. Es efectivamente posible que un contrato quede regulado, por acuerdo entre las partes, por una determinada ley extranjera que contenga, además, un cláusula de referencia a otra ley en relación a una cuestión específica. Tanto en uno como en otro caso, surge un problema de calificación de la autonomía privada. Sin embargo, en este último supuesto, se puede resolver considerando el primer acuerdo como una cláusula de elección del Derecho aplicable y la referencia operada por las partes a la otra ley como una simple incorporación de una norma extranjera (LANDO, 1976). Sin embargo, no es tan simple de calificar el ejercicio de la autonomía de la voluntad cuando sólo existe una manifestación de la autonomía de la voluntad.

Así, podemos preguntarnos, si una cláusula inserta en un contrato de compraventa en el que las partes hacen referencia a las disposiciones de la ley de un determinado Estado (*ad ex.*, si las partes deciden someter su contrato a las disposiciones del Código civil español) o a las expresiones jurídicas propias de un concreto sistema jurídico, puede ser considerada como una simple manifestación de la voluntad contractual o como ejercicio de una voluntad implícita de determinar la ley reguladora del contrato, excluyendo, por tanto, la aplicación de la Convención de Viena.

Por lo que se refiere al problema que aquí nos interesa, debe señalarse que no existen parámetros objetivos y ciertos sobre los que se pueda distinguir concretamente un pacto de *lege utenda* -en sentido lato, expreso o tácito- de una recepción negocial, general o parcial, de una ley extranjera, sobre todo cuando la recepción negocial o incorporación por referencia se presenta como general, es decir, reguladora de todos los aspectos del contrato. Para resolver esta cuestión, si no se quiere recurrir a una presunción interpretativa a favor del ejercicio de la autonomía internacional privatística, lo que, por otro lado, conllevaría la exclusión en la mayoría de los casos de la aplicación de la Convención de Viena de forma implícita, es pues necesario tener en cuenta tanto los elementos y circunstancias del contrato así como la intención de los contratantes (Curti Gialdino, 1972).

Esta cuestión, que pudiera parecer puramente teórica, tiene una gran importancia desde un punto de vista práctico por la significativa diferencia que conlleva una u otra solución en relación a la determinación de las normas imperativas a las que debe quedar sujeta la ley reclamada o incorporada por los contratantes como reguladora de su contrato. Si se trata de una verdadera y propia cláusula de elección del Derecho aplicable, el juez sólo deberá verificar el respeto de las normas imperativas de la ley elegida por las partes; pero, si las partes únicamente desean la incorporación de una ley extranjera en su contrato, las disposiciones contractuales formuladas a través de la designación de un Derecho extranjero deberían encuadrarse dentro del ámbito que la ley reguladora del contrato deja a la disponibilidad de los contratantes. De hecho,

mientras la norma designada por la voluntad privada, en su función de punto de conexión, es directamente aplicable en la medida en que no contraríe los principios del orden público internacional, los límites con los que se encuentra una recepción negocial de normas de un ordenamiento extranjero son los mismos que cualquier manifestación de la autonomía contractual de las partes. Tales límites no son sólo los principios del orden público internacional, sino todo un complejo de normas inderogables de la ley reguladora de la relación contractual (Castellanos Ruiz, 1998, 2003).

Requisitos de prueba

Para que la exclusión tácita sea válida tiene que ser real y consciente. Que sea real significa que la exclusión de la Convención de Viena debe poder deducirse con seguridad del conjunto de circunstancias que rodeen el contrato. De esta forma no se entenderá excluida la aplicación de la normativa uniforme en aquellos casos en los que sólo existe una voluntad hipotética de las partes de exclusión; es decir, que los jueces o los árbitros no podrán reconstruir o imaginar a partir de indicios o presunciones cuál hubiera sido la voluntad de las partes. Que la exclusión tácita sea consciente quiere decir que las partes deben conocer, efectivamente, de la existencia de la Convención de Viena, puesto que lo que se desconoce no puede querer excluirse. Esto sería un contrasentido.

Caso No. 12. Así lo ha señalado la Sentencia del Tribunal de Vigevano (Rheinland Versicherungen vs. S.r.l. Atlarex and Allianz Subalpina S.P.A., 2000), al declarar que para entender excluida la aplicación de la Convención de Viena es necesario, en primer lugar, que las partes estén al corriente de que sería aplicable la CV y además, en segundo lugar, que tengan la intención de querer excluir su aplicación.

Si miramos la jurisprudencia comparada dictada al hilo de los Convenios de la Haya de 1964 en los primeros años de su aplicación, el contenido esencial que nutre esas sentencias es ciertamente el ámbito de aplicación de la dichas Convenciones, y, particularmente la cuestión de saber si las partes querían o no excluir la normativa uniforme sobre venta (Castellanos Ruiz,

1998, 2003). No es por ello extraño, que sea también el Art. 6 la fuente principal del contenido de las primeras sentencias judiciales y arbitrales dictadas sobre la Convención de Viena. De hecho, se ha llegado a considerar la interpretación de la exclusión tácita de la Convención por la voluntad de las partes como una de las cuestiones más sensibles de la propia normativa uniforme, por ser una de las más relevantes al comprometer la propia aplicación de la normativa de Derecho uniforme. Interpretación de la exclusión tácita que, por otro lado, debe ser suministrada por los criterios interpretativos establecidos, no en los distintos ordenamientos estatales, sino en la propia Convención de Viena en su Art. 8.

Supuestos de exclusión tácita

Los supuestos en los que se puede plantear la exclusión tácita de la Convención de Viena son muy variados y de un grado de dificultad muy diferente, según los casos (Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b; E. Castellanos Ruiz, 1998, 2003):

a) Cláusulas de Derecho aplicable a favor de un Estado no parte de la Convención de Viena: hay que considerar dichas cláusulas como verdaderos pactos de exclusión tácita de la Convención, puesto que hay que suponer que en ausencia de tal cláusula, la aplicación de la Convención de Viena es indiscutible, al formar parte plenamente del ámbito material y geográfico de aplicación de la misma; o bien, interpretarla solamente como una cláusula que designa la ley que regulará las cuestiones excluidas por la propia Convención de Viena de su ámbito de aplicación.

b) Cláusulas de Derecho aplicable a favor de un Estado parte de la Convención de Viena, como *ad ex.*, “El presente contrato de compraventa quedará sometido al Derecho español”: dado que la Convención de Viena es Derecho directamente aplicable como parte integrante de la *lex fori* desde el momento que entra en vigor para los Estados no se puede entender, sin más, excluida la aplicación de la normativa uniforme. Sin embargo, la solución no es siempre tan fácil por lo que hay que distinguir los casos en los que la compraventa puede incluirse dentro del ámbito de aplicación material *ex* art1.1.a) de forma directa, por el hecho de que

las partes tengan establecimientos en distintos Estados contratantes, de los supuestos en los que la compraventa internacional queda incluida en el ámbito de aplicación material *ex* Art. 1.1.b) de forma indirecta, por el hecho de que las partes tienen establecimientos en distintos Estados, pero no contratantes, y las normas de Derecho Internacional Privado del juez del foro –en nuestro caso, el juez español- designan como aplicable la ley de un Estado contratante.

Exclusión tácita y Art. 1.1.a)

En el primer supuesto, parece claro que debe ser de aplicación la normativa uniforme, pues desde el momento en que la Convención de Viena entra en vigor para los Estados parte, existe en el seno de esos sistemas jurídicos dos clases de Derecho sobre venta, uno general y otro especial para las ventas internacionales. Así, la Convención de Viena deviene el Derecho regulador de las compraventas internacionales de mercaderías de cada Estado contratante. De tal modo que una cláusula de elección del Derecho español habría que entenderla como una cláusula que designa el Derecho sobre venta regulado en la normativa uniforme, al formar, este nuevo Derecho parte integrante de nuestro ordenamiento jurídico. Este razonamiento doctrinal está basado, por un lado, en los trabajos preparatorios de la Convención de Viena y, por otro lado, en la jurisprudencia de los países partes de la Ley Uniforme sobre venta internacional de 1964 y de la CV de 1980. A favor de esta postura, *vid.*, Laudo arbitral de la CCI (Cámara De Comercio Internacional, 1994d), donde las partes se habían sometido al Derecho austriaco; La sentencia del Canton Ticino (1996), donde las partes se habían sometido al Derecho italiano; En la sentencia de Société Céramique Culinaire De France vs. Musgrave Ltd (1996), especialmente importante por la interpretación que se hace del artículo 6 de la CV en relación al poder de las partes de excluir tácitamente la CV, puesto que se deja claro que a pesar de que el artículo 6 permite a las partes excluir tácitamente la CV, ésta no se puede deducir por la sola elección de las partes, sin otra precisión, del ordenamiento jurídico de un Estado contratante: "*French law shall apply*"; En Laudo arbitral del Schiedsgericht Der Hamburger Freundschaftlichen Arbitrage (1998), donde el tribunal resolvió que a falta de una elección expresa

de la Ley realizada por las partes, al elegir un lugar de Alemania para el arbitraje, las partes habían convenido implícitamente en que la Ley alemana rigiera el contrato, con lo cual la Convención de Viena era aplicable; Oberster Gerichtshof, 2000b.

Caso No. 13. La Corte de Apelación de París (Traction Levage Sa vs. Drako Drahtseilerei Gustav Kocks Gmbh, 2001), señaló que el hecho de que las partes se sometan al Derecho interno francés no implica la exclusión tácita de la normativa uniforme, pues debe considerarse parte del Derecho interno de los Estados que la ratifican. Por otro lado, el que se establezca en un documento comercial que las mercancías debían entregarse conforme a una norma interna francesa, en relación a la calidad del producto, tampoco podía implicar la exclusión tácita de la CVS. Y, por último, el hecho de que las partes se hubieran sometido a los tribunales franceses para solventar sus litigios nada tenía que ver con el Derecho aplicable al fondo del asunto.

Caso No. 14. En la Sentencia del Tribunal Supremo del Sur de Australia (2001), se aplicó la CV por formar parte del Derecho del Sur de Australia al que las partes se habían remitido como *lex contractus*.

Caso No. 15. En la Sentencia U.S. District Court, Northern District of California (Asante Technologies, INC. vs. Pmc-Sierra, INC., 2001), el tribunal californiano llegó a la conclusión de que el hecho de que las partes en la orden de compra hubieran incluido una cláusula de elección de Derecho aplicable a favor del ordenamiento jurídico del Estado correspondiente a la dirección postal del comprador que aparecía en tal orden, no significaba que las partes tuvieran intención de excluir la CVS. En este sentido, dado que el domicilio del comprador se encontraba en California, el tribunal entendió que la compraventa debía quedar regulada por la normativa uniforme puesto que era parte del Derecho californiano desde el momento en que entró en vigor en tal Estado y, por tanto, *self-executing*.

Caso No. 16. El tribunal neoyorquino en la Sentencia U.S. District Court for the Southern District of New York (ST. Paul Guardian Insurance co. & Travelers Insurance Co. vs. Neuromed Medical

Systems & Support, 2002), señaló que aunque el contrato contenía una cláusula de elección de Derecho aplicable a favor del Derecho alemán, no podía considerarse tácitamente excluida la CV, puesto que, de un lado, las partes no habían excluido expresamente la aplicación de la normativa uniforme y, de otro lado, se trataba de la elección del Derecho de un Estado contratante de la CVS. Ello implicaba la aplicación de la CV, *ex* Art. 1.1.a), puesto que la compraventa se había celebrado entre partes contratantes con establecimientos en distintos Estados firmantes de la Convención: Estados Unidos y Alemania.

Sin embargo, también podría entenderse que la voluntad de las partes habría de ser interpretada caso por caso, *ex* Art. 8 de la Convención. De esta forma, habría que entender dicha manifestación de la autonomía de la voluntad como una forma particular de excluir la Convención de Viena en beneficio del Derecho interno cuando, a pesar de darse las condiciones de aplicación automática de la Convención de Viena (Art. 1.1.a), las partes designan la ley de un Estado contratante, como ley aplicable a su contrato. Se considera así, que si las partes hubieran querido que su contrato se rigiera por la Convención de Viena, no tendría sentido designar el Derecho de un Estado contratante, máxime cuando, de no haber pactado nada, se les hubiera aplicado directamente la normativa uniforme. Dicho con otras palabras, si se establece una cláusula a favor de la aplicación del Derecho español, lo que las partes quieren es descartar la Convención y aplicar el Derecho interno del ordenamiento designado. Es, sin embargo, la primera solución la única que tiene cabida si no basamos en el principio de aplicabilidad máxima de la normativa uniforme.

Más raramente, las partes prevén que el Derecho aplicable será el Derecho que regula únicamente las ventas internas, enunciando, *ad ex.*, que "el presente contrato se regirá por el Código civil español". En este supuesto aparentemente la solución es menos complicada. Puesto que si las partes han elegido, no todo el Derecho español, sino sólo una parte del mismo, es difícil entender que el Derecho uniforme de venta queda englobado implícitamente dentro del Derecho elegido por las partes. Sobre todo, cuando esa parte del Derecho elegido no integra las soluciones de la Convención de Viena. En este caso, sería el Derecho general interno, designado en estos términos, el que

excluiría el Derecho especial. Luego, habría que entender, que una cláusula semejante implica la exclusión implícita de la Convención de Viena. Esta es, al menos, la solución ofrecida por la jurisprudencia alemana relativa a la Ley uniforme sobre venta internacional de 1964 en la que se optaba por la exclusión tácita de la normativa uniforme. Sin embargo, el Tribunal Supremo austriaco, en una sentencia de 28 de abril de 2000, ha reconocido que la referencia al Derecho civil alemán no es suficiente para entender la exclusión de la Convención de Viena.

Exclusión tácita y Art. 1.1.b)

En los supuestos en los que la compraventa internacional no se celebra entre partes con establecimientos en distintos Estados contratantes, sino que las partes tienen establecimientos en distintos Estados y las partes deciden incluir una cláusula de elección del Derecho aplicable del tenor “La compraventa quedará regulada por el Derecho español” no puede entenderse excluida la aplicación de la Convención de Viena. A favor de esta postura, *vid.*, Cámara De Comercio Internacional, 1993, 1994c; Oberlandesgericht, 1993d, en la que las partes declaraban aplicable a su contrato el Derecho alemán; Oberlandesgericht, (1993c) en el que se declaraba aplicable el Derecho francés; Oberlandesgericht, (1994b) donde las partes habían pactado la aplicación del Derecho alemán durante el proceso; Laudos de la Corte arbitral de la Cámara Federal de Comercio de Viena (Internationales Schiedsgericht Der Bundeskammer Der Gewerblichen, 1994a, 1994b) donde las partes habían elegido la Ley austriaca; Sentencia Smits vs. Jean Quetard (1995), donde las partes habían incluido una cláusula de elección de Derecho aplicable a favor del Derecho holandés.

Existe, sin embargo, alguna decisión que erróneamente considera excluida la aplicación de la CV cuando la compraventa internacional se celebra entre partes con establecimientos en Estados no contratantes siempre que las partes incluyan una cláusula de Derecho aplicable a favor de un ordenamiento jurídico estatal, aunque sea el de un Estado parte de la CVS. El Tribunal civil de Monza, en una sentencia de 29 de marzo de 1993, consideró que las partes al haber elegido el Derecho italiano como *lex contractus*

habían individualizado la ley aplicable al contrato internacional, por vía negocial; o el Laudo arbitral ad hoc, Firenze, 19 abril 1994 donde se falló la no aplicación de la CV por cuanto que las partes habían hecho referencia únicamente a la ley italiana como ley rectora del contrato, a pesar que podría haberse aplicado la normativa uniforme *ex* Art. 1.1.b).

Si la sola designación por las partes del Derecho nacional de un Estado contratante pudiera tener el valor de una exclusión implícita del Derecho uniforme, la aplicación del Art. 1.1.b) quedaría frecuentemente paralizada y vacía de contenido. La aplicación de la Convención de Viena por la interpretación tan mediatizada que esta disposición tendría, quedaría restringida a los supuestos en los que la ley de un Estado contratante fuera declarada aplicable en razón, únicamente, de una localización objetiva del contrato en ese Estado, es decir, en virtud de una localización mecánica de las normas de Derecho Internacional Privado del foro –como *ad ex.,* por el lugar de celebración del contrato de compraventa o por el lugar de ejecución de la obligación litigiosa- puesto que, en cuanto que las partes designaran el Derecho de un Estado contratante, como aplicable a su contrato, habría que entender que la Convención de Viena ha sido excluida por las partes, aunque no fuera lo que realmente pretendieran. Quedaría anulada, así, gran parte de la sustancia del Art. 1.1.b) de la Convención, de forma contraria a lo que los autores de la Convención querían. No se puede olvidar que el punto de conexión más importante en materia de contratos en la mayoría de los sistemas de Derecho Internacional Privado de los Estados parte de la Convención de Viena es la autonomía de la voluntad. Así, lo establece *ad ex.*, el Art. 3 del Convenio de Roma de 1980 sobre ley aplicable a las obligaciones contractuales. Sólo en defecto de la autonomía de la voluntad se puede recurrir al sistema de presunciones establecido en el Art. 4 del Convenio de Roma.

En definitiva, si las partes, con establecimientos en distintos Estados no contratantes, celebran un contrato de compraventa que no puede ser incluido de forma directa en su ámbito de aplicación será regulado por la Convención si deciden pactar una cláusula de Derecho aplicable en favor del Derecho español, pues por el Art.

1.1.b) de la Convención la compraventa queda incluida en su ámbito de aplicación. La situación responde así a la disposición del Art. 1.1.b) de la Convención según el cual las disposiciones de la Convención son de aplicación cuando las normas de Derecho Internacional Privado del juez que conoce del caso conduzcan a la aplicación del Derecho de un Estado contratante.

La inclusión en el contrato de condiciones generales de la contratación supone la exclusión tácita de la Convención en la medida en que dichas condiciones generales contraríen los dispuesto por la normativa uniforme; pero no puede considerarse una exclusión total por el simple hecho de que las partes hagan referencia en su contrato a las condiciones generales de un concreto ordenamiento jurídico (Sentencia S.A. P. vs. AWS, 2002, donde las partes remitían en su contrato para la regulación de ciertos temas a las condiciones generales del ordenamiento jurídico alemán).

Caso No. 17. En una Sentencia del Landgericht (1991), el tribunal consideró que las partes, al adherirse a unas condiciones generales de venta predispuestas por el vendedor, habían implícitamente excluido la aplicación de la Convención de Viena, en virtud del poder que les confería el artículo 6 de la CV, pero sólo en lo relativo a la modalidad de la reivindicación para la entrega de los bienes. En particular, las partes habían derogado el contenido del artículo 27, que establece que la parte que recibe la comunicación soporta el riesgo conexo a la propia transmisión de la comunicación

De la misma forma que las condiciones generales, la utilización de INCOTERMS no significa una exclusión tácita del total de la Convención, dado que se refieren a aspectos muy puntuales del contrato de compraventa (Rechtbank Van Koophandel, 2001d).

Los INCOTERMS (*International Chamber of Comerse Trade Terms*) son una serie de usos y prácticas comerciales codificados y elaborados por la Cámara de Comercio Internacional que regulan la interpretación de los vocablos más utilizados en la compraventa internacional, en relación a la obligación de la entrega de la cosa y su procedimiento, la transferencia de los riesgos y de los gastos y la facilitación de documentos. La redacción vigente de los INCOTERMS es de 1 de enero de 2000, donde se han simplificado

los términos comerciales en torno a cuatro categorías: cláusulas E, cláusulas F, cláusulas C y cláusulas D (M. Medina De Lemus).

Cabe entender, por tanto, que cuando las partes hacen referencia en su contrato a la utilización de INCOTERMS, tal referencia sólo excepciona la aplicabilidad de la Convención en aquellos puntos que hayan sido regulados por los INCOTERMS incompatibles con la aplicación de la Convención de Viena, por lo que no hay ninguna razón para descartar la normativa uniforme sobre las demás materias del contrato no expresamente reguladas por estos términos comerciales.

Caso No. 18. En la sentencia dictada por el Oberlandesgericht (1992c), en relación a un contrato de venta entre un comprador alemán y un vendedor francés, en el que se pactó que la entrega de la mercancía debía realizarse "Frei Haus", se dictaminó que las partes, al incluir dicha cláusula, habían derogado implícitamente la disciplina contenida en los artículos 31 a 67 de la CV, que ofrecían una solución parcialmente distinta, en virtud del poder que les confiere el artículo 6 de la CV

En caso de duda acerca de la exclusión o no por las partes de la aplicabilidad de la Convención es el principio de la aplicabilidad el que debe primar, pues la aplicación de la Convención de Viena no puede estar subordinada a la voluntad de las partes, al ser el sistema del *opting-out* –que implica que la Convención de Viena se aplica siempre que las partes no la hayan descartado- y no el del *opting-in* –en virtud del cual la normativa uniforme sólo se aplicaría cuando los contratantes positivamente optaran por la aplicación de la normativa uniforme- el que se establece por los redactores de la Convención.

Caso No. 19. Así, *ad ex*, el hecho de las partes realicen sus alegaciones sobre el Código Civil alemán y Código Civil y Código de Comercio austriacos no significa que se excluya la aplicación de la Convención de Viena, cuando el contrato de compraventa se celebra entre partes con establecimientos en distintos Estados firmantes de la CV –en el caso en cuestión, Alemania y Austria-, tal y como lo señaló el Oberster Gerichtshof (2000c). Con anterioridad fueron

dictadas dos sentencias alemanas siguiendo esta misma orientación jurisprudencial: Landgericht (1995b); Oberlandesgericht (1995b).

Caso No. 20. En este mismo sentido, no puede interpretarse como una exclusión tácita de la Convención de Viena, el hecho de que el contrato esté redactado en un determinado idioma, tal y como señaló el Tribunal de Comercio de Namur (S.A. P. vs. AWS, 2002), donde el contrato se había redactado en alemán.

Autonomía material y prórroga de la aplicación de la Convención de Viena

Otra cuestión importante es la de saber si las partes pueden prorrogar la aplicación de la Convención por una designación expresa a las compraventas excluidas de su ámbito de aplicación bien porque las partes no tienen establecimientos en Estados diferentes (Art. 1.1) –*ratione loci*- o bien por estar excluidas por su objeto (Art. 2) –*ratione materiae*-. En los supuestos que sí entran en su ámbito de aplicación, el que las partes realicen una declaración afirmando su aplicabilidad no tiene más sentido que el de evitar, en un futuro, problemas interpretativos acerca de dicha voluntad. Por tanto, la posibilidad de que las partes puedan elegir la normativa uniforme para regular un contrato internacional no incluido en su ámbito de aplicación, es posible siempre que el sistema conflictual del foro consagre en materia contractual el principio de la autonomía de la voluntad, aunque la Convención no lo diga expresamente. Así debe entenderse en homenaje a la autonomía privada. Sin embargo, en este supuesto, la Convención no se aplicará como tal, sino como formando parte del ordenamiento escogido por las partes o, en su defecto, por el designado por las normas de conflicto en cuestión. De esta forma, la validez de la elección de la normativa uniforme como Derecho aplicable dependerá de la amplitud del concepto de autonomía de la voluntad del país en donde ésta deba ser apreciada. Aunque la Convención de Viena sea una normativa elaborada especialmente para solucionar los problemas que plantean las compraventas internacionales, en la mayoría de los Estados se exige, para que el ejercicio de la autonomía conflictual sea válido, que la elección sea a favor de un ordenamiento jurídico estatal. Por ello, si las partes

eligen la Convención de Viena como Derecho aplicable a una compraventa que no cumple las condiciones exigidas por el Art. 1.1 no quiere decir que no pueda ser aplicada a tal compraventa, sino que sólo puede aplicarse en cuanto manifestación de la autonomía material de los contratantes, siempre que no se contraríen con su aplicación las normas imperativas del ordenamiento jurídico rector del contrato –la *lex causae*- determinado conforme a las normas de derecho internacional privado del juez que está conociendo del caso (Cámara De Comercio Internacional, 1994b, proclama la naturaleza contractual de la CV cuando se prorroga la aplicación de la normativa uniforme a una compraventa no incluida en su ámbito de aplicación, según el Art. 1.1 de la misma). Otro límite impuesto por algunos Estados al poder de las partes de elegir el Derecho aplicable a un contrato internacional es una conexión entre la relación contractual y la ley elegida por las partes para regular su contrato -en concreto el Art. 10.5 del C.c y concordantes-. Si tal relación o unión existe con un Estado contratante de la Convención no hay inconveniente, si las partes eligen la Convención de Viena como Derecho aplicable, en aplicarla por cuanto la condición exigida estaría satisfecha. Pero, aunque en los sistemas de Derecho Internacional Privado no se exija tal conexión entre el Derecho elegido y el contrato, puede existir cierta reticencia a que se designe como Derecho aplicable no el Derecho de un determinado Estado sino una normativa convencional, que no se puede considerar el Derecho de ningún Estado.

En definitiva, si las partes designan directamente la propia normativa uniforme contenida en la Convención de Viena también debe considerarse como la ley rectora del contrato, cuando la norma de conflicto del foro cuyo juez esté conociendo del caso designe como Derecho aplicable el de un Estado parte de la Convención de Viena. Pero hay que considerar la designación de la normativa uniforme como una simple remisión material dentro del ejercicio de la autonomía material de las partes cuando éstas ni tienen sus establecimientos en Estados contratantes diferentes, ni el Derecho designado por la norma de conflicto elige como Derecho aplicable el de un Estado parte de la Convención de Viena. Esto no quiere decir que no se deba aplicar la normativa uniforme, sino que

quedará enmarcada dentro del Derecho que, según las normas de conflicto del foro, debiera entrar a regular el contrato (Castellanos Ruiz, 1998, 2003).

Igualmente es posible que las partes prorroguen la aplicación de la Convención de Viena a ciertas ventas excluidas por la normativa uniforme en razón de su objeto (Art. 2) –tal y como hemos visto, con la excepción del contrato de consumidores-.

Disposiciones imperativas de la Convención de Viena

En todo caso, la exclusión –expresa o tácita- tiene, como límite, las disposiciones imperativas sobre forma, tal y como establece el Art. 12. Las partes no pueden sustraerse a la obligación de que la celebración, modificación o extinción por mutuo acuerdo del contrato de compraventa se haga "por escrito", cuando cualquiera de ellas tenga su establecimiento en un Estado contratante que haya hecho una declaración con arreglo al Art. 96 de la Convención. Se trata de aquellos Estados parte cuya legislación exige que los contratos de compraventa se celebren o aprueben por escrito. Han hecho uso de esta reserva hasta el momento Argentina, Bieolorrusia, Chile, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Ucrania y la Federación Rusa. La declaración referida en el Art. 96 puede ser hecha en cualquier momento y tiene como consecuencia inmediata la nulidad de las normas convencionales que consagran la libertad de forma. Y esto es así, incluso aunque el conflicto surja en un Estado que no es el autor de la declaración (Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b).

Sin causar mayor daño a la deseada uniformidad material, el régimen establecido en la Convención de Viena recoge también el consenso de los Estados cuyas normas de orden público internas les lleva a considerar como imprescindibles ciertas exigencias de forma. Y, de cualquier modo, siempre continuarían en vigor en esos Estados las penales y administrativas previstas para la no satisfacción de aquellas exigencias. Por lo que, razones de coherencia y armonía interna aconsejaban una solución del tipo admitida en el Art. 12.

Una cuestión que podría plantearse, no exenta de interés dogmático ni de consecuencias prácticas, sería si las partes

en una compraventa internacional regida por la Convención podrían excluir, al amparo de su Art. 6, las reglas contenidas en otros preceptos de la Convención de Viena; es decir, si sólo ha de entenderse la disposición contenida en el Art. 12 con carácter imperativo o si existen, por el contrario, otras disposiciones que, aunque no se declare expresamente su imperatividad, hay que considerarlas también como inderogables por su naturaleza, tales como las contenidas en los Arts. 4, 7 ó 28 de la Convención de Viena (Lindbach, 1996).

d) Disposiciones Generales (Arts. 7 a 13 de la Convención de Viena)

El Capítulo II de la Parte I de la Convención de Viena establece por un lado, una serie de disposiciones generales en la interpretación y aplicación de la normativa uniforme y otros principios generales aplicables a la interpretación de la conducta de las partes. Y, por otro lado, señala el valor de los usos y prácticas convenidos entre las partes. Para finalizar el estudio de las disposiciones generales se hace referencia a las cuestiones de forma del contrato y, a modo de resumen, a la jerarquía de las normas aplicables a un contrato de compraventa internacional incluido en su ámbito de aplicación.

1. Dificultades interpretativas y aplicativas de la Convención de Viena

La Convención formula también ciertas directrices de interpretación de sus disposiciones, indicando no sólo cuando la normativa uniforme se aplica respecto de aquellos casos que efectivamente están regulados en la Convención (Art. 7.1), sino también resolviendo las posibles lagunas de reglamentación (Art. 7.2).

a) Interpretación de la Convención de Viena

El talón de Aquiles de cualquier Convención de Derecho uniforme, incluida la Convención de Viena, es el riesgo de que se produzcan interpretaciones divergentes de un país a otro, resurgiendo, así, el problema de los conflictos de leyes. El riesgo es, efectivamente, real si se tiene en cuenta que las reglas de interpretación son diferentes de un sistema jurídico a otro: mientras que unos sistemas jurídicos preconizan la búsqueda de la

intención de los redactores del texto, luego se recurre a los trabajos preparatorios, otros prefieren una interpretación literal del texto. La Convención de Viena no enuncia expresamente los métodos de interpretación, sino los principios de interpretación de su texto.

Internacionalidad del texto uniforme

El Art. 7.1 prescribe, para la interpretación de las disposiciones de la Convención, tener en cuenta, en primer lugar, su carácter internacional. Este principio se entiende por el origen internacional del mismo texto. De este modo, el juez de un país contratante no puede interpretar las disposiciones de la Convención atendiendo al significado que tengan en su ordenamiento interno. El intérprete debe igualmente tener en cuenta el carácter internacional de la propia compraventa, pues le imprime caracteres particulares: alejamiento de las partes, riesgo de incomprensión entre ellas, problemas monetarios, la necesidad particular de informar al cocontratante de los incidentes de la ejecución del contrato y de preservar sus intereses, etc… Aunque el Art. 7.1 de la CV no desarrolla con amplitud los criterios interpretativos de su propio texto, hay que tener en cuenta que estos criterios interpretativos están codificados en la Convención de Viena sobre el Derecho de los Tratados de 23 de mayo de 1969, aplicables a cualquier Tratado internacional. Lo que no es admisible es acudir a los criterios interpretativos del foro (Honnold, 1990; Sarcevic & Volken, 1986).

Uniformidad del texto uniforme

El Art. 7.1 señala, igualmente, que en la interpretación de la Convención de Viena hay que tener en cuenta la necesidad de promover la uniformidad en su aplicación (Usinor Industeel vs. Leeco Steel Products Inc., 2002). Este principio de interpretación invita a los jueces a consultar la jurisprudencia de los diferentes Estados parte y, en concreto, las decisiones dictadas eventualmente sobre la disposición concreta a interpretar de la Convención (Herber, 1983; Martiny, 1990; Reinhart, 1991; Sarcevic & Volken, 1986).

Caso No. 21. En este sentido, se pronunció el Tribunal de Vigevano (Rheinland Versicherungen vs. S.r.l. Atlarex and

Allianz Subalpina S.P.A., 2000), en la que el Tribunal italiano se basó en varias decisiones relativas a la CV adoptadas por otros tribunales extranjeros estatales y arbitrales con el fin de promover la uniformidad en la interpretación y aplicación de la normativa uniforme. Esta misma idea se había ya señalado, entre otras sentencias, por la dictada por el Tribunal de Pavia, el 29 de diciembre de 1999 y se ha señalado posteriormente por la Sentencia del Tribunal marítimo y comercial danés, de 31 de enero de 2002.

Conscientes de las dificultades prácticas que puede suponer la búsqueda de información sobre la aplicación e interpretación de la Convención de Viena en otros países, existen, al menos tres sistemas de información al respecto para facilitar esta labor. 1) Hay que destacar la labor de UNCITRAL en la recopilación y difusión de las sentencias judiciales y arbitrales dictadas en aplicación de la Convención de Viena. El funcionamiento es sencillo: la Secretaría de la CNUDMI (Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional) o UNCITRAL recopila y difunde, a través de una red de corresponsales nacionales designados por sus Gobiernos, las decisiones nacionales y las sentencias arbitrales dictadas en aplicación de la Convención. Este sistema es denominado con el nombre de CLOUT (*Case Law on Uncitral Texts*). 2) El banco de datos informatizados Unilex ha sido puesto en marcha en la Universidad de Sapienza de Roma en colaboración con UNIDROIT. 3) La recopilación internacional de bibliografía y jurisprudencia sobre la Convención de Viena realizada por el profesor M.R. WILL ha puesto al día la más completa recopilación de decisiones judiciales y arbitrales en aplicación de dicha Convención.

Observancia de la buena fe internacional

El Art. 7.1, por último, invita a interpretar la Convención asegurando la observancia de la buena fe en el comercio internacional (Laudo arbitral de la CCI, núm.8611/1997; o Sentencia de la Corte de Casación francesa, 19 marzo 2002, donde se hace referencia de forma expresa a la observancia del principio de la buena fe). No se trata de interpretar el propio contrato de compraventa, como podría creerse, sino el texto de la Convención. Este principio se encuentra

presente en diversas disposiciones de la Convención de Viena. El Art. 7.1 lo único que hace es proclamarlo como un principio general (Fernández De La Gándara & Calvo Caravaca, 1995). Se puede entender que esta disposición permite no imponer una aplicación literal de la Convención, que iría manifiestamente en contra de la igualdad en casos especiales, en detrimento de una parte. No se entiende muy bien por qué alguna decisión jurisprudencial acude, en última instancia, para resolver los problemas de interpretación que plantea la normativa uniforme, al "Derecho nacional pertinente", pues el Art. 7.1 no hace referencia alguna a esta posibilidad (Handelsgericht Des Kantons, 1999c).

b) Integración de la Convención de Viena

El Art. 7.2 formula una regla para las materias que se rigen por la Convención, es decir, que no están excluidas de su campo de aplicación, *ex* Arts. 4 y 5 de la Convención, pero que no están expresamente resueltas en ella.

Principios generales de la Convención de Viena

Para solucionar estas lagunas de reglamentación, el Art. 7.2 establece que, en primer lugar, habrá que acudir a los principios generales en los que se basa la Convención. Entre los principios generales en los que se basa la Convención hay que destacar los siguientes: el respeto de la buena fe contractual, la libertad contractual, la prohibición del abuso de derecho, la ausencia de formalismos, el deber de cooperar con la otra parte para la buena ejecución del contrato, y, en particular, el deber de comunicar toda información útil para la realización de este fin, el deber de evitar pérdidas al cocontratante, el deber de minimizar sus propias pérdidas, etc. (Magnus, 1990).

Derecho aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado. Sólo en caso de que no existan estos principios se puede acudir a la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado del juez que conoce del caso. En el espíritu de los autores de la Convención estaba que esta solución se adoptara de forma totalmente subsidiaria, es decir, en último extremo. Así, *ad ex.*, esta solución se aplica para determinar las tasas de interés legal, la

determinación de las cláusulas penales o la determinación del lugar de reembolso del precio de la venta en caso de resolución del contrato (Société Productions S.C.A.P. vs. Roberto Faggioni, 1998). Ahora bien, en la medida en que los sistemas de Derecho Internacional Privado de los Estados nacionales no están unificados y es discutible cuál sea la materia eventualmente aplicable por un órgano arbitral, sería aconsejable que las partes designaran el Derecho aplicable a las lagunas de regulación de la Convención con carácter cautelar, para la hipótesis de que las lagunas que se presenten no puedan colmarse con arreglo a sus propios principios.

El problema está en deslindar las materias excluidas del ámbito de aplicación de la Convención de Viena, *ex.* Art. 4 de la CV, que quedan reguladas por el Derecho material aplicable según las normas de Derecho Internacional Privado del foro, de las materias que, aunque no reguladas por la CV expresamente, sí están incluidas en su ámbito de aplicación y, por tanto, deben quedar reguladas por las soluciones ofrecidas por el Art. 7.2 de la CV para integrar las lagunas legales de dicho texto uniforme. Las soluciones a las que se llega, en un y otro caso, en principio, son distintas. Si se considera una laguna de la CV primero hay que aplicar los principios generales en los que se basa la Convención y, sólo en defecto de tales principios se puede acudir a la solución material ofrecida por las normas de Derecho Internacional Privado del juez que esté conociendo del caso. Si se considera, sin embargo, una cuestión excluida de la CV, hay que acudir directamente a las normas de Derecho Internacional Privado del foro.

Aunque teóricamente las soluciones son distintas, en la práctica ambos problemas se solucionan por igual; puesto que los jueces y órganos jurisdiccionales de los Estados parte de la CV acuden directamente al segundo criterio suministrado por el Art. 7.2 para integrar las posibles lagunas de la CV, olvidándose de los principios generales en los que se basa la Convención de Viena. Este tema es especialmente patente en la determinación de los tipos de interés (Art. 78 de la CV) puesto que dependiendo de los jueces y tribunales estatales que conozcan, se consideran bien como una materia excluida por la CV, según el Art. 4 de la CV (Landgericht, 1995b; Tessile 21 S.R.L. vs. Ixela S.A., 1999) o bien como una cuestión no

resuelta por la CV pero incluida en su ámbito de aplicación, que debe solventarse en virtud del Art. 7.2 del texto uniforme (Cámara De Comercio Internacional, 1994c; Galerie Moderne vs. Waal, 1994; Landgericht, 1996c; Landgericht, 1999b; Oberlandesgericht, 1999c; Castellanos Ruiz, 1998, 2003).

Interpretación de la voluntad de las partes

La Convención de Viena formula las directrices relativas a la interpretación de la voluntad de las partes (Art. 8). Estas directrices combinan el subjetivismo y el objetivismo. Según el Art. 8.1 las declaraciones y otros actos de una parte deberán interpretarse conforme a su intención cuando la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era esa intención (Vid. La sentencia S.A.R.L. Bri Production "Bonaventure" vs. Société Pan Africa Export (1995), en relación al destino pactado de las mercaderías).

Caso No. 22. En una sentencia del Landgericht (1997) se concluyó que dado que la Convención de Viena no preveía disposiciones especiales para la incorporación de condiciones generales, esas reglas debían interpretarse conforme al Art. 8 de la CVS. El problema en cuestión era determinar en qué idioma debían estar redactadas esas condiciones generales. El tribunal consideró que debían redactarse en el idioma del contrato –el italiano- ya que las negociaciones habían tenido lugar en italiano.

Se trata, por tanto, de un criterio hermenéutico que se inclina por el subjetivismo –la interpretación debe indagar cuál es la voluntad real de cada uno de los contratantes-, aunque moderado por una exigencia –que la otra parte haya conocido o no haya podido ignorar cuál era la intención del otro contratante. Se refiere, por tanto, a las "declaraciones y otros actos de una parte" y no a la "voluntad contractual" o "voluntad común de las partes" (Audit, 1990; Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b).

Cuando no sea posible este criterio, se atribuirá a las declaraciones y otros actos de una parte el sentido que les habría dado en igual situación una persona razonable de la misma condición que la otra parte (Art. 8.2). Técnicamente no es otra cosa que una auténtica ficción: como no es posible averiguar la intención real de una de

las partes se equipara a ella la que le hubiera asignado un "hombre razonable" (Berlingieri, 1981). Este *standard* del *hombre razonable* puede encontrarse en otros preceptos de la Convención de Viena: Arts. 18.2, 33.c), 38.1, 39.1, 43.1, 47, 49.2, 63.1, 64.2.b), 65.1, 65.2, 72.2, 73.2 y 75. Se recurre, pues, a un concepto jurídico indeterminado complejo, en el que se combina un elemento subjetivo –que se halle en circunstancias semejantes una persona de su misma condición- y uno objetivo –el estándar del hombre razonable-, del que hay diversas manifestaciones en la Convención (Honnold, 1990).

Un elemento común a las dos reglas anteriores son las circunstancias a tener en cuenta para resolver cuál es la intención de una de las partes o lo que hubiera entendido un hombre razonable de la misma clase en semejante situación: todas las circunstancias pertinentes del caso y, en particular, las negociaciones, cualesquiera prácticas que las partes hubieran establecido entre ellas, los usos y el comportamiento ulterior de las partes (Art. 8.3) (Mitchell Aircraft Spares Inc. vs. European Aircraft Service Ab, 1998; Honnold, 1990).

3. Usos y prácticas del comercio internacional

El espíritu de la Convención de Viena, reguladora del Derecho uniforme de la venta internacional, es traducir en forma escrita los usos y las prácticas efectivamente seguidas en el comercio internacional (Audit, 1990).

Usos y prácticas convenidos

El Art. 9.1 establece que las partes están obligadas por los usos y las prácticas que ellas mismas han convenido.

a) Esta disposición cubre, por un lado, los usos cuya aplicabilidad han pactado las partes tanto cuando se acuerdan de forma expresa, como *ad ex*, cuando las partes recurren a expresiones o abreviaturas usuales en el comercio internacional, frecuentemente codificadas por corporaciones profesionales (los INCOTERMS de la Cámara de Comercio: cláusulas FOB, CIF, etc…), como de forma tácita, en aquellos casos en los que se infiere del comportamiento del comprador y del vendedor o de la interpretación de su

voluntad conforme a los criterios del mencionado Art. 8 de la Convención (En la sentencia S.V. Braun Inc. vs. Alitalia Linee Aeree Italiane, S.P.A. (1994), se había pactado la entrega de las mercaderías *ex work*, por lo que dicha práctica debía primar sobre la solución otorgada por la CV).

b) Por otro lado, también cubre este precepto las prácticas que hayan establecido entre las partes. Se refiere a aquellos usos que regularmente hayan seguido en sus relaciones las partes que sirven para determinar a la vez su intención y las obligaciones existentes entre ellas. (En este sentido puede citarse la sentencia del Amtsgericht (2000) donde no se demostró la existencia de una práctica seguida por las partes, ex Art. 9.1; o la sentencia del landgericht (1998a), donde, por el contrario, se acepta que el lugar del pago debía determinarse conforme a las prácticas establecidas entre las partes, *ex* Art. 9.1, y no conforme a lo dispuesto en el Art. 57 de la CV, que regula la determinación del lugar del pago sólo en defecto de pacto).

Los usos prevalecen, al igual que cualquiera otra cláusula pactada por las partes, sobre las disposiciones de la Convención de Viena, dada su naturaleza dispositiva (Art. 6). En caso de incompatibilidad entre un uso convenido y la práctica hasta entonces seguida por las partes, cabe interpretar que deberá prevalecer el uso convenido (Bianca & Bonell, 1987; Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b).

Usos objetivamente aplicables

El Art. 9.2 de la Convención de Viena establece que, salvo pacto en contrario, se considerará que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato o a su formación un uso del que tenían o debían haber tenido conocimiento y que en el comercio internacional sea ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos de mismo tipo en el tráfico mercantil de que se trate. Se trata de usos objetivamente aplicables cuya validez no han pactado ni expresa ni tácitamente las partes.

Caso No. 23. Así, *ad ex.*, el tribunal neoyorquino en la sentencia ST. Paul Guardian Insurance co. & Travelers Insurance co. Vs. Neuromed Medical Systems & Support (2002), señaló que aunque

el término comercial internacional CIF no había quedado probado que las partes lo hubieran establecido entre ellas, en virtud del Art. 9.1, sin embargo, estimó que se trataba de un uso ampliamente conocido y regularmente observado por las partes en contratos del mismo tipo, por lo que se consideró de aplicación, en virtud del Art. 9.2.

Se refiere este precepto, en concreto, a la denominada *Lex Mercatoria* entendida como una serie de usos y prácticas frecuentes en el comercio internacional y que los particulares asumen en sus relaciones con la *opinio iuris* de su vinculación jurídica. Estos usos y prácticas uniformes observados en la práctica comercial internacional son superiores a las disposiciones de la Convención, pero subordinados, llegado el caso, a un Derecho nacional que admita su validez (Art. 4.a). La validez jurídica de estos usos proviene directamente de la Convención de Viena que, a través de lo dispuesto en el Art. 9.2 de la CV, los eleva a rango de ley. Sólo por este motivo son directamente aplicables al margen de lo dispuesto por los contratantes (Audit, 1990). Fuera del ámbito de aplicación de la CV la denominada *Lex mercatoria* sólo tiene efectos y validez jurídica inter partes. No puede considerarse, por tanto, como una fuente jurídica autónoma surgida al margen de los Estados; sino que, por el contrario, la *Lex mercatoria* tiene vigencia sólo en la medida en que el Derecho del Estado la consiente y la tolera siempre en las áreas del derecho dispositivo (Calvo Caravaca, 1993, 1994a, 1994b).

En definitiva, los usos objetivamente aplicables deben reunir tres requisitos:

a) Carácter internacional, de tal forma que sea aplicable en el comercio internacional y no sólo en el comercio interno. Pese a que de los trabajos preparatorios de la Convención de Viena se infiere la voluntad de excluir la obligatoriedad de los usos locales, se ha apuntado la posibilidad de que un uso local tenga también que ser cumplido por el contratante que carece de establecimiento en el lugar en que esté vigente, si lo conocía o tenía que conocerlo, y pertenece al sector de actividad en que dicho uso es regularmente observado, aun en el ámbito del comercio internacional.

Caso No. 24. En este sentido puede citarse la sentencia del OBERLANDESGERICHT (1995c), en la que un vendedor que ha realizado actividades comerciales en un país durante muchos años y celebrado repetidamente el tipo de contrato que era habitual en el ámbito empresarial en cuestión, tiene la obligación de tomar en cuenta los usos nacionales o locales, aun cuando no se hubiera hecho mención en el propio contrato. La misma idea se señaló en la sentencia del OBERSTER GERICHTSHOF (2000d), en relación a unos usos domésticos bávaros relativos al transporte de madera entre Austria y Alemania, puesto que el vendedor era austriaco y el comprador alemán.

b) Conocido por las partes. El uso debe ser conocido por ambas partes o debieran conocerlo ambas partes.

Caso No. 25. En las sentencia del OBERLANDESGERICHT (1994ª, 1995d), sólo una de las partes conocía el uso y, por tanto, no se pudo aplicar el Art. 9.2; y la sentencia del DES ZIVILGERICHTS DES KANTONS (1992), en las que ambas conocían el uso y, por tanto, se les aplicó por mandato del Art. 9.2.

c) Efectivamente seguido por las partes. No basta con que el uso sea conocido por las partes sino que efectivamente sea seguido por los contratantes. La parte que invoca un uso seguido en el comercio internacional tiene la obligación de probarlo.

Caso No. 26. En este sentido, en la sentencia del OBERLANDESGERICHT (1988), el comprador no pudo demostrar que existiera un uso en el comercio internacional en virtud del cual el silencio ante una carta comercial de confirmación supusiera consentimiento, *ex* Art. 9.1 CVS.

4. Cuestiones de forma

Las cuestiones de forma no figuran en la parte de la Convención relativa a la formación del contrato de compraventa. Las disposiciones principales, relativas a la forma y a la prueba del contrato, figuran en las “disposiciones generales” de la primera parte de la Convención. Esta configuración sistemática asegura la aplicación de estas disposiciones en el caso de que los Estados parte, al ratificar la Convención, excluyan la parte relativa a la

formación del contrato, tal y como establece el Art. 92 de la CVS. La Convención consagra, igualmente, una disposición en materia de forma relativa a una posible modificación eventual del contrato. Por ello, se trata: a) en primer lugar el principio de la libertad de forma; b) en segundo lugar, la prueba del contrato; c) y, en tercer lugar, la modificación del contrato (Audit, 1990).

Principio de libertad de forma

El contrato de compraventa no está sometido a ninguna condición de forma (Art. 11) y, en particular, la Convención de Viena no se exige que el contrato se concluya por escrito (Handelsgericht Des Kantons, 1995 La San Giuseppe vs. Forti Moulding Ltd., 1999; Fercus, S.R.L. vs. Palazzo, 2000; R.B.V. N.V. vs. J.V. B.V., 2002). Esto no excluye, sin embargo, ni el formalismo voluntario, resultante del hecho de que las partes subordinen su formación a cualquier formalidad, ni lo que resulte de un uso aplicable (Art. 9).

El principio formulado supone una derrota para las leyes internas que prevén la redacción del contrato por escrito. Sin embargo, los Arts. 12 y 96 dan la posibilidad a los Estados, cuya legislación exija que los contratos de compraventa deben concluirse por escrito, de declarar que los Arts. 11, 29 (relativo a la modificación del contrato) y todas las disposiciones de la segunda parte de la Convención (es decir, las referidas a la oferta y la aceptación), que autorizan una forma distinta a la escrita, no se apliquen a una compraventa incluida en el ámbito de aplicación de la Convención cuando una de las partes tenga su establecimiento en el territorio de un Estado que haya hecho tal declaración. Los Estados que han hecho uso de la reserva del Art. 96 son los siguientes: Argentina, Bieolorrusia, Chile, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Ucrania y la Federación Rusa.

De la formulación de los Arts. 12 y 96 se desprende que esta reserva no se aplica a las diferentes notificaciones de las partes que puedan hacerse en el momento de la ejecución del contrato (Art. 27) (Landgericht, 1996b). Según la opinión dominante, las exigencias de un Estado que haya efectuado dicha reserva no se imponen en todos los casos en los que una parte tiene su establecimiento en ese Estado, sino solamente cuando las normas

de Derecho Internacional Privado designan su Derecho para las cuestiones de forma.

La existencia de esta facultad de reserva plantea la duda de si subsiste la posibilidad de que una ley nacional imponga el respeto de una forma considerada de orden público conforme establece el Art. 4.a), según el cual la Convención no puede regir la validez del contrato de compraventa. Esta posibilidad no parece que pueda ser descartada, so pena de fomentar el uso de la reserva, la cual fue insertada para responder a las preocupaciones de los Estados que sometían la celebración de los contratos de compraventa a formalidades concretas. En concreto, la *ratio* de esta reserva era verificar por parte de los Estados con economía centralizada y fuertemente intervenida, el cumplimiento de sus previsiones económicas. De hecho, de la posibilidad de una formalidad pactada entre las partes, de la reserva abierta por el Art. 96, o incluso de la referencia expresa que hace la Convención a que la modificación del contrato se haga por escrito (Art. 29.2), el Art. 13 precisa que la expresión "por escrito" comprende el telegrama y el télex. Esta disposición es insuficiente en relación a los nuevos medios de comunicación que se han desarrollado desde 1980, año de redacción del texto convencional, como *ad ex.*, el fax o el correo electrónico. Pero, se puede deducir de la disposición contenida en el Art. 13 un principio general en el que se basa la Convención, en el sentido del Art. 7.2 de la Convención, a favor de la interpretación de la forma más amplia posible del término "por escrito", permitiendo resolver las nuevas dificultades, siempre que, naturalmente, la identidad del emisor y la integridad del mensaje sean ciertas.

b) Prueba del contrato

El Art. 11 consagra el principio de la libertad de forma, precisando que el contrato puede ser probado por distintos medios, incluso por testigos. Esta disposición, sin embargo, puede fracasar por la reserva del Art. 96, precedentemente examinada.

c) Modificación del contrato

Un contrato puede ser modificado o extinguido por mero acuerdo entre las partes (Art. 29.1)

Caso No. 27. En la sentencia del Obergericht Des Kantons (1999), en donde se señaló que el silencio del vendedor no podía interpretarse como una aceptación del contenido de una carta donde se modificaba un contrato anterior.

Esta regla supone un obstáculo a la exigencia eventual de una "consideration" para la validez de tal acuerdo, según los sistemas jurídicos del Common Law. Pero un contrato por escrito que contenga una estipulación que exija que toda modificación o extinción por mutuo acuerdo se haga por escrito no podrá modificarse ni extinguirse por mutuo acuerdo de otra forma (Art. 29.2). Esta regla, sin embargo, se modera por la propia Convención al establecer que cualquiera de las partes quedará vinculada por sus propios actos y no podrá alegar esa estipulación en la medida en que la otra parte se haya basado en tales actos (Art. 29.2 in fine). Si, ad ex., el contrato, estableciendo que toda modificación ha de hacerse por escrito, prevé un plazo de pago de tres meses y el vendedor lo extiende oralmente a seis meses, el vendedor no puede retractarse de esta modificación. Le corresponde, no obstante, al comprador demostrar que ha adaptado su comportamiento en función de los actos del vendedor.

5. Principio de jerarquía de las disposiciones de la convención de Viena

Teniendo en cuenta las disposiciones de la Convención, la jerarquía de las normas aplicables a una compraventa incluida en su ámbito de aplicación se establece de la siguiente manera: las disposiciones internacionalmente imperativas de los Derechos internos, o las leyes de policía (Art. 4.a); los usos objetivamente aplicables o que las partes han hecho tácitamente aplicable al contrato (Art. 9.2); las estipulaciones del contrato (Art. 6), que comprende los usos que hayan convenido las partes y las prácticas que hayan establecido entre ellas (Art. 9.1); las disposiciones de la Convención; en defecto de una disposición expresa sobre una cuestión regida por la Convención, los principios generales en los que se inspira la Convención (Art. 7.1); y en defecto de tales principios, la ley aplicable en virtud de las normas de Derecho Internacional Privado (Art. 7.2) (Audit, 1990).

Bibliografía

Araujo, N. (1997). *Contratos internacionais: Autonomia da Vontade, Mercosul e Convençoes Internacionais*. Río de Janeiro:Renovar.

Audit, B. (1990). *La vente internationale de marchandises. Convention des Nations-Unies du 11 avril 1980*. Paris : L.G.D.J.

Bariatti, S. (1986). *L'interpretazione delle Convenzioni internazionali di diritto uniforme. Rivista di Diritio Internazionale Privato e Processualecedam.* Padova : Disponible en Línea: http://www.dirppie.unimi.it/rivista/volumi_rdipp/26.pdf .

Barraine, D. (1991). *La Convention de Vienne. Convention des Nations Unies sur les contrats de vente internationale de marchandises.* Francia: Gaz. Pal. (Doctrine).

Barstow Magraw, D. & kathrein, R.R. (Eds.). (1990). *The Convention for the international sale of goods. A handbook of basic materials.* 2ª ed. Chicago: American Bar Association.

Bento Soarez, M.A. & Moura Ramos, R.M. (1981). *Do Contrato de Compra e Venda Internacional. Análise da Conveçao de Viena de 1980 e das disposiçoes pertinentes do direito portugués* (pp. 73-290). *Documentaçao e Direito Comparado.* Lisboa: Boletin do Ministerio da Justiça. No. 6.

Beraudo, J.P. & Kahn, Ph. (1989). *Le nouveau droit de la vente internationale de marchandises.* Paris (Francia) : Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris.

Bernardini, P. (1986). *L'applicazione degli usi del commercio internazionale ai contratti internazionali. Gli usi del commercio internazionale nella negoziazione ed esecuzione dei contratti internazionali*. (pp. 25 y ss.). Quaderni per l'arbitrato e per i contratti internazionali. Milano.

____________ (1991). *La compravendita internazionale* (pp. 77- 94). Rapporti Contrattuali nell Diritto Internazionale. Luiss-Libera Universitè Internazionale degli Studi Socilai, Collana di Studi Giuridici. Milano: A. Giuffrè. No. 18.

BERLINGIERI, F. (1981). *"Lo standard del «reasonable man»" (pp. 327-340). La vendita internazionale. La Convenzione di Viena dell'11 aprile 1980. Atti del ConvegNo.di Studi di S. Margherita Ligure (26-28 sttembre 1980* Milán.

BERNSTEIN, H. & LOOKOFSKY, J. (1997). *Understanding the CISG in Europe. A compact guide to the 1980 United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods. Kluwer Law International. The Hague.*

BETTI, E. (1930). *Autonomia private e competenza della lex loci actus nelle obbligazioni civili e comérciale* (pp. 14 y ss.). Rivs. Dir. Int. Vol.IX.

BIANCA, C.M. & BONELL, M.J. (1987). *Comentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Covention.* Milán: A. Giuffrè.

____________ (1992). *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobile.* Padova: CEDAM.

____________ (1992). *Convenzione di Vienna sui contratti di vendita internazionale di beni mobile. Estratto da "Le Nuove Leggi Civile Commentate".* Fasc.1-2, Padova.

____________ (1994). *La prima decisione in tema di Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale* (pp. 145- 150). *Giur. It.* Vol. 146. Parte 1, Sez. 2.

____________ (1995*). I Principi UNIDROIT dei contratti commerciali internazionali: origini, natura e fenalità* (pp. 2.-22). Dir. Comm. Int. Nº 9.1.

BORGIA, A. (1991). *Gli Incoterms della Camera di Commercio internazionale nella nuova edizione 1990* (pp. 71-80). *Rivs. Dir. Int. Privs. Proc.* Nº1.

BOSCHIERO, N. (1989). *Profili dell'autonomia privata nelle convenzioni di diritto uniforme sulla vendita internazionale. L'unificazione del diritto internationale privato e processuale. Studi in memoria di M. GiuliaNo.* Padova.

____________ (1990). *Il coordinamento delle norme in materia di vendita internazionale.* Padova :CEDAM.

Bredow, J. (1994). *Incoterms 1990. Wegweiser für die Praxis.* Bonn (Alem). Verlag Die Wirtschaft Berlin/Economica Verlag.

Bridge, M. (1999). *The international sale of goods: law and practice.* Oxford. Oxford University Press.

Von Caemmerer, E. & Schlechtriem, P (1995). *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrech. Das ÜbereinKommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf -CISG- Kommentar. 2ª ed. München*: C.H. Beck.

Cain, G.H. (1983). *The Viena Convention: posing a new international law of sales* (pp. 330 y ss.). CBJ. No. 57.

Calvo Caravaca, A.L. (1993). "Consideraciones entorno al artículo 1º de la Convención de Viena de 1980, sobre Compraventa Internacional de Mercaderías" (pp. 1329-1348). En: *Hacia un nuevo orden internacional y europeo: Estudios en homenaje al profesor don Manuel Díez de Velasco*. Madrid: Tecnos.

____________ (1994a). "La Convención de Viena de 1980 sobre venta internacional: algunos problemas de aplicación" (pp. 381-413). En: *Estudios de Derecho Bancario y Bursátil. Homenaje al profesor Evelio Verdera y Tuells.* Vol. 1. Madrid: La Ley S.A.

____________ (1994b). *La ley aplicable a los contratos internacionales (el Convenio de Roma de 19 de junio de 1980)* (pp. 1-18). *Der.Neg.* Año 5. Núm. 43.

Calvo Caravaca, A.L. & Carrascosa González, J. (1997). *El Convenio de Roma sobre la ley aplicable a las obligaciones contractuales de 19 de junio de 1980* (pp. 41- 143). En. *Contratos Internacionales*. Calvo Caravaca, A.L, Fernández De La Gándara, L. (Dirs.). Madrid: Tecnos.

Cappuccio, J. (1994). *La deroga implicita nella convenzione di Vienna del 1980 (Lodo arbitrale*, 19 aprile 1994) (pp. 861-874). *Dir. comm. int.* No. 8.3-4.

Carbone, S.M. (1980*). L'àmbito di applicazione ed i criteri interpretativi della Convenzione di Vienne sulla vendita internazionale* (pp.513- 534). *Rivs. dir. int. privs. proc.* No. 4.

____________ (1981). "L'àmbito di applicazione ed i criteri interpretativi della Convenzione di Vienna sulla vendita internazionale" (pp.61-80.). En. *La vendita internazionale.* MilaNo. Quaderni di Gurisprudenza Commerciale. 39.

____________ (1994). *Il contratto internazionale.* Torino. UTET.

Carrascosa González, J. (1992). *El contrato internacional (Fraccionamiento versus unidad).* Prólogo de Paolo Mengozzi. Madrid: Civitas.

Castellanos Ruiz, E. (1998). *Autonomía de la voluntad y derecho uniforme en la compraventa internacional.* Granada: Comares.

____________ (2003). "Compraventa internacional" (pp.147-231.). En *Curso de contratación internacional*. Madrid: Colex.

Comoglio, L.P. (1990). *Libertà di forma e libertà di prova nella compravendita internazionale di merci*. *Rivs. Trim. Dir. Proc. Civs.* No. 3.

Curti Gialdino, A. (1972). *La volonté des parties en droit internacional privé. Recueil des Tours* (pp.763 y ss.). No. 3.

Czerwenka, G.B. (1988). *Rechtsanwendugsprobleme im internationalen Kaufrecht. Das Kollisonsrecht bei grenzüberschreitenden Kaufverträgen und der Anwendungsbereich der Internationalen Kaufrechtsübereinkommen*. Berlin. Duncker & Humblot.

Derains, Y. & Ghestin, J. (1990). *La convention de Vienne sur la vente internationale et les inconterms*. Actes du College des 1 et 2 décembre 1989. Paris: LGDJ.

Dessemontet, F. (1991). *Les contrats de vente internationale de marchandises*. Laussanne : Centre du Droit de l'Enterprise de l'Université de Lausanne.

Díez Picazo y Ponce De León, L. (1998). (Dir.) *La compraventa internacional de mercaderías. Comentario de la Convención de Viena.* Madrid: Civitas.

De Donatis, A. (1991). *L'autonomia delle parti e la scelta della legge applicabile al contrato internazionale. Gli ordinamenti*

interNo.e convenzionale e il progetto di riforma del 1990 del diritto internazionale privato. Padova: CEDAM.

DORE, I.I. (1983). *Choice of law under the international sales convention: AUS. Perspective. American Journal of International Law (AJIL)* (Pp.530 y ss). No. 77.

EBERSTEIN, H.H. (1991). *Berner Tage für die juristische Praxis 1990. Wiener Kaufrecht*. Berne. Bucher.

ENDERLEIN, F., MASKOW, D. & STARGARDT, M. (1985a). *Kommentar, Konvention der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (mit Verjährungskonvention)*. Berlin: Staatsverlag der DDR.

____________ (1985b). *Kaufrechtskonvention der UNO.(mit Verjährungskonvention) Komentar*. Berlin: Staatsverlag DDR.

ENDERLEIN, F., MASKOW, D. & STROHBACH, H. (1991). *Internationales Kaufrecht: Kaufrechtskonvention, Verjährungskonvention, Vertretungskonvention, Rechtsanwendungskonvention.* Berlin: Haufe.

FERNÁNDEZ DE LA GÁNDARA, L. & GALVO CARAVACA, A.L. (1995). *Derecho Mercantil Internacional. Estudios sobre Derecho Comunitario y del Comercio Internacional*. 2ª Ed. Madrid: Tecnos.

____________ (1997). “El contrato de compraventa internacional de mercaderías” (pp. 144-399). En. *Contratos Internacionales*. Madrid: Tecnos.

FERRARI, F. (1994). *L’ambito de applicazione della convenzione di Vienna sulla vendita internazionale* (Pp.893-934.). *Rivs. trim. dir. proc. civs.* No.3.

____________ (1995a). *Diritto uniforme della vendita internazionale: questioni di applicabilità e diritto internazionale private* (Pp. 669-685.). *Rivs. dir. civs.* No.6.

____________ (1995b). *Specific Topics of the CISG in the Light of Judicial Application and Scholarly Writing* (pp. 1 – 126.). *Journal of Law and Commerce (J.L.C.)*

FRIGO, M. (1993). *L'efficacia delle condizioni generali di contratto alla luce delle Convenzioni di Roma e di Viena del 1980* (pp. 521-537). *Dir. Comm. Int.* No. 7.3.

GALSTON, N. M. & SMIT, H. (1984). *International Sales: The United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New Cork: Bender.

GARRO, A.M. & ZUPPI, A.L. (1990). Compraventa internacional de mercaderías. Prólogo de Jorge Barrera Graf. Buenos Aires: La Roca.

GIARDINA, A. (1995). *Les Principes UNIDROIT sur les contrats internationaux. J.D.I. (Clunet)*. (pp.547-558).

GUARDIOLA SACARRERA, E. (1988). La compraventa internacional y los Incoterms. 4ª Ed. Barcelona: COCIN.

HERBER, R. (1983). Wiener UNCITRAL - *Übereinkommen Über internationale Warenkaufverträge vom*. No. 11. April 1980. 2ª Ed. Köln.

HERBER, R. & CZERWENKA, G.B. (1991). *Internationales Kaufrecht. Kommentar zu dem Übereinkommen der Vereinten Nationen vom* 11. April 1980 über Verträge über den internationalen WarenKauf. München: C.H. Beck.

HEUZÉ, VS. (1992). *La vente internationale de marchandises: droit uniforme*. Paris. GLN Joly.

HONNOLD, J.O. (1990). *Uniform Law for the International Sales under the 1980 United Nations Convention*. 2ª Ed. Deventer. Boston: Kluwer.

HONSELL, H. (1997). *Kommentar zum UN-Kaufrecht: Übereinkommen der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG)*. Berlin: Springer-Verlag.

JAYME, E. (1990). *La compravendita internazionale di beni mobili nei rapporti tra Italia e Germania.* Padova: Cedam.

KAROLLUS, M. (1991). *UN-Kaufrecht. Eine systematische Darstellung für Studium und Praxis.* Wien. New York: Springer-Verlag.

KRITZER, A. (1989). *Guide to practical applications of thr United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. Deventer. Kluwer Law and Taxation.

LANCIOTTI, A. (1992). *Norme uniformi di conflitto e materiali nella disciplina convenzionale della compravendita*. Perugia.

LANDO, O. (1976). Contracts. *IEnc.Com.L* (pp. 43 y ss). Vol. 3. Cap. 24.

LIGUORI, F. (1996). La convenzione di Vienna sulla vendita internazionale di beni mobili nella pratica: un'analisi critica delle prime cento decisión (pp.146-184) *Foro it.* Parte IV-6.

LINDBACH, J. (1996). Rechtswahl im Einheitsrecht am Beispiel des Wiener UN-Kaufrechts. Aachen: Shaker.

LOEWE, R. (1989). Internationales Kaufrecht. Wiener UN-Kaufrechtsübereinkommen vom 11.April 1980 und New Yorker UN-Verjährungs übereinkommen vom 14. Juni 1974 Samt Protokoll von 11.April 1980. Mit ausführlichen Elr. sowie vergleichen und Hinweisen zum österreichischen Recht. Nach des Stand vom 15.Mai 1989. Wien. Manzsche Verlags-Universitätsbuchhandlung.

LÓPEZ BLANCO, J.L. (1991). *Manual de comercio exterior: la compraventa internacional de mercaderías.*

MAGNUS, U. (1990). Erfahrungen mit dem Haager Waren-Kaufrecht, Erwartungen von der UNCITRAL-Konvention. Symposium über das internationale Kaufrecht, 20-21 avr. 1984. En HOYER, H., POSCH, W. (Dirs.). Vienne: Orac Verlag.

____________ (1994). Wiener UN-Kaufrecht (CISG). J. von Staudingers. Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch mit Einführungsgesetz und Nebengesetz. II. 13ª Ed. Berlin: Sellier-de Gruyten.

MAGNUS, U. (1995). Die allgemeinen Grundsätze im UN-Kaufrecht. *RabelsZ*. (pp. 469 – 494).

MAGNUS, U. & SCHLECHTRIEM, P. (1987). *Internationale Rechtsprechung zu Einheitlichen Kauf Gesetz*. Baden-Baden: Nomos.

MARTINY, D. (1990). *Wiener Einheitskaufrecht. Übereinkommens der Vereinten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf* vom.11.4. 1980" (pp. 1369-1666), *Münchener Kommentar zum Bürgerlichen Gesetzbuch. EGBGB. Internationales Privatrecht.* 2ª Ed. Vol. 7. Manchen: C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung.

MEDINA DE LEMUS, M. (1992). *La venta internacional de mercaderías*. Madrid: Tecnos.

____________ (2000). *Contratos de comercio exterior (Doctrina y formularios)*. 2ª Ed. Madrid: Dykinson.

MEMMO, D. (1984). Il contratto di vendita intenazionale nel diritto uniforme (pp. 180 - 224). *Rivs. Trim. Dir. Proc. Civs.* Vol.37.

NEUMAYER, K.H. (1985). *Colloque de Lausanne 19-20 novembre 1984. Convention de Vienne de 1980 sur la vente internationale de marchandises.* Zurich : Institute suisse de droit comparé.

NEUMAYER, K.H. & MING, C. (1993). *Convention di Vienne sur les contrats de vente internationale de marchandises.* Dessemontet, F. (Edit.). Lausanne : Centre de droit de l'enterprise de l'Université de Lausanne.

PERRET, L. & LACASSE, N. (1989). (Dirs.). *Actes du colloque sur le vente internationale.* Montréal : Wilson & Lafleur Ltée.

PILTZ, B. (19939. *Internationales Kaufrecht: Das UN-Kaufrecht (Wiener übereinkommen von 1980) in praxisorientierter Darstellung*. München : Beck.

PUTZEYS, J. (1992). *Les ventes internationales et les transports. Les nouveaux INCOTERMS. Séminaire de Droit des Transports 1991-1992.* Louvaine-La-Neuve : Bruylant.

REINHART, G. (1991). *UN-Kaufrecht. Kommentar zum Übereinkommen der Vereinten Nationen* vom 11. April 1980

über Verträge über den internationalen Warenkauf. Heildeberg. C.F : Müller Juristicher.

REITHMANN, CH. & MARTINY, D. (1996). *Internationales Vertragrecht: das internationale Privatrecht der Schuldverträge.* 5ª Ed. Köln : Otto Schmidt.

SACERDOTI, G. & FRIGO, M. (1993). *La Convenzione di Roma sul diritto applicabile ai contratti internazionali.* Milano : A. Giuffrè.

SARCEVIC, P. & VOLKEN, P. (1986). (Eds.). *International Sale of Goods*. New York. London. Rom : Dubrovnik Lectures.

SCHLECHTRIEM, P. (1981). *Einheitliches UN-Kaufrecht: das Übereinkommen der Vereinten Nationen über internationale Warenkaufverträge-Darstellung und Texte*. Tübingen : Mohr.

____________ (1986). Uniform Sales Law. *The UN-Convention on Contracts for the International Sale of Goods.* Wien: Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung.

____________ (1996). *Internationales UN-Kaufrecht. Ein Studien-und Erläuterungsbuch zum Übereinkommen der Vereiten Nationen über Verträge über den internationalen Warenkauf (CISG).* Tübingen: Mohr.

____________ (1998). *Commentary on the UN Convention on the International Sale of Goods* (CISG). 2ª Ed. Oxford. Oxford University Press.

SCHLECHTRIEM, P. & MAGNUS, U. (1987). *Internationale Rechtsprechung zu EKG und EAG*. Baden-Baden: Nomos.

SCHLOSSER, P.F. (1996). *Europäisches Gerichtsstands- und Vollstreckungsübereinkommen (EuGVU): Mit Luganer Übereinkommen und Haager Übereinkommen über Zustellung und Beweisaufnahme (Gelbe Erläuterungsbücher*). Manchen: Beck.

STOFFEL, W.A. (1991). Le droit applicable aux contrats de vente internationale de marchandises (pp. 15- 47). En *Les contrats*

de vente internationale de marchandises. Lausanne: Centre du droit de l'enterprise de l'Université de Lausanne.

Vekas, L. (1987). *Zum persönlichen und räumlichen Anwendungsbereich des UN-Einheitskaufrechts.* (pp. 340 y ss) *Praxis Des Internationalen Privat- Und Verfahrens-Rechts (IPRAX).*

Wey, M. & Hopt, K.J. (1987). *Le nouveau droit de la vente internationale. La Convention de Vienne du 11 avril 1990.* Colloque du 21 octobre 1987. Chambre de Commerce et d'Industrie de Paris: No. 5 spécial.

Will, M.R. (1995). *International Sale of goods (1980), The First Hundred Decisions*, 1994, Id., *CISG, The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. International Bibliography 1980-1995. The First 150 or so Decisions 1988-1995*. Schriftenreihe deutscher Jura-Studenten in Genf 13. Gèneve: Unité de droit allemande. Faculté de droit.

____________ (1998). *International sales law under CISG: the UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods (1980). The first 464 or so decisions*. Genève: Université de Genève.

____________ (2000). *Twenty years of international sales law under the CISG: The UN Convention on Contracts for the International Sale of Goods. International bibliography and case law digest, 1980-2000.* The Hague: Kluwer Law International.

Winship, P. (1984). *International Sales: The U.N. Convention on Contracts for the International Sale of Goods*. New York: Galston & Smit.

Witz, C. (1995). *Les premières applications jurisprudentielles du droit uniforme de la vente internationale (Convention des Nations Unies du 11 avril 1980).* París: Librairie Généralede Droit et de Jurisprudence (L.G.D.J.)

Jurisprudencia

AMTSGERICHT [AG] (1994). Nordhorn. 14 de junio.

____________ (2000). Duisburg, Alemania. 13 de abril. Caso CLOUT No 360.

____________ (2002). Viechtach, Alemania. 11 de abril.

ARRONDISSEMENTSRECHTBANK (1995). District Court. Holanda. 29 junio.

ASANTE TECHNOLOGIES INC. VS. PMC-SIERRA INC. (2001). Northern District Court for California Federal. 27 de julio. Caso CLOUT No. 433.

AUDIENCIA PROVINCIAL DE BARCELONA (1999). España. Sección 17ª. 7 de junio. Caso CLOUT No.320

BUNDESGERICHT (1996). Suiza. 18 de enero. Caso CLOUT No.194

BUNDESGERICHTSHOF (1996). 4 de diciembre. Caso CLOUT No.229

____________ (1997). Alemania. 23 de julio. VIII ZR 134/96. Caso CLOUT No.236

CÁMARA DE COMERCIO INTERNACIONAL (1992). Laudo arbitral. No. 7197/1992. Caso CLOUT No. 104.

____________ (1994a). Laudo arbitral. núm.7531. Caso CLOUT No. 304

____________ (1994b). Laudo arbitral. No. 7585/1994. Caso CLOUT No. 301.

____________ (1994c). Laudo arbitral. Núm. 7565/1994. Caso CLOUT No. 300.

____________ (1994d). Laudo arbitral. Núm. 7660/1994. Caso CLOUT No. 302.

____________ (1997). Laudo arbitral. Núm. 8611/1997.

____________ (1993). Laudo arbitral. Núm. 6653/1993. Caso CLOUT No. 103.

Canton Ticino (1996). Seconda Camera Civile del Tribunale D'appello. Suiza. 12 de febrero. Caso CLOUT No. 335.

Corte Arbitral De La Cámara De Comercio (1993). Hungría. 20 diciembre. Caso CLOUT No. 161.

Cour De Cassation (2002). Francia. 2 de octubre.

Des Zivilgerichts Des Kantons (1992). Basel-Stadt. 21 de diciembre.

Elinette Konfektion Trading Aps vs. Elodie S.A. (1998). Østre Landsret. Dinamarca. 23 de abril. Caso CLOUT No.309

Fercus, S.R.L. vs. Palazzo (2000). U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York. 8 de agosto. Caso CLOUT No. 414.

Galerie Moderne vs. Waal (1994) Rechtbank Amsterdam, Holanda. 15 de junio.

Gruppo Imar vs. Protech Horst (1993). Rechtbank Roermond. 6 de mayo.

Handelsgericht (1994). Zürich, Suiza. 29 de diciembre.

Handelsgericht Des Kantons (1995). St. Gallen, Suiza. 24 de agosto.

____________ (1999a). Zürich. Suiza. 10 de febrero. Caso CLOUT No. 331.

____________ (1999b). Zürich, Suiza. Tribunales mercantiles. 8 de abril. Caso CLOUT No. 325.

____________ (1999c). Aargau, Suiza. 11 de junio. Caso CLOUT No 333.

Imperial Bathroom Company vs. Sanitari pozzi s.p.a. (1999). Corte di Cassazione S.U. 14 de de diciembre. Caso CLOUT No.379.

Inta S.A. v. Mcs Officina Meccanica S.p.A (1993). Cámara Nacional de Apelaciones en lo Comercial, Argentina. 14 de octubre.

Internationales Schiedsgericht Der Bundeskammer Der Gewerblichen (1994a). Wirtschaft. Wien. 15 de junio. Caso CLOUT No 93

____________ (1994b). Wirtschaft. Wien. 15 de junio. Caso CLOUT No 94.

J.T. Schuermans vs. Boomsma Distilleerderij & Wijnkoperij (1997). Hoge Raad. Países Bajos. 7 de noviembre.

Kantonsgericht (1995). Suiza. Kantons Zug. 16 de marzo. Caso CLOUT No.326.

____________ (1998). Freiburg, Alemania. 23 de enero. Caso CLOUT No 259.

Kantonsgericht Des Kantons (1999d). Zug, Suiza. 25 de febrero. Caso CLOUT No.327.

La San Giuseppe vs. Forti Moulding ltd. (1999). Ontario Superior Court of Justice. 31 de agosto. Caso CLOUT No. 341.

Landesgericht Für Zivilrechtssachen (1992). Graz, Austria. 30 de abril. 8 Cg 282/90-22.

____________ (1995). 28 de junio.

Landgericht (1991). Stuttgart, Alemania. 13 de agosto.

____________ (1993). Aachen, Alemania. 14 de mayo. Caso CLOUT No. 47.

____________ (1994). Köln, Alemania. 26 de agosto.

____________ (1995). Alsfeld, Alemania. 12 de mayo. Caso CLOUT No 410.

____________ (1995a). München, Alemania. 20 de marzo.

____________ (1995b). Landshut, Alemania. 5 de abril.

____________ (1996a). Saarbrücken, Alemania. Tribunal Regional. 26 marzo. Caso CLOUT No. 337.

____________ (1996b). Kassel, Alemania. 15 de febrero. Caso CLOUT No. 409.

____________ (1996c). Bielefeld, Alemania. 2 de agosto.

____________ (1997). Heilbronn, Alemania. 15 de septiembre. Caso CLOUT No. 345.

____________ (1998). Mainz, Alemania. 26 de noviembre. Caso CLOUT No. 346.

____________ (1998a). Bielefeld, Alemania. 24 de noviembre.

____________ (1999a). Köln, Alemania. 30 de noviembre. Caso CLOUT No. 364.

____________ (1999b). Flensburg, Alemania. 24 de marzo. Caso CLOUT No. 377.

____________ (2001). Flensburg, Alemania. 19 de enero.

Maglificio Dalmine s.l.r. Vs. S.c. Covires (1992). Tribunal de Commerce. Bélgica. Bruxelles. 13 de noviembre.

Minnesota State District Court For The County Of Hennepin (1999). 9 de marzo.

Mitchell Aircraft Spares inc. vs. European Aircraft Service ab (1998). Northern District of Illinois. U.S. District Court. 27 de octubre. Caso CLOUT No.419.

Obergericht Des Kantons (1995). Thurgau, Suiza. 19 de diciembre. Caso CLOUT No. 334.

____________ (1999). Basel-Landschaft. 5 de octubre de 1999. Caso CLOUT No. 332.

Oberlandesgericht [OLG] (1995c). Hamm, Alemania. 8 de febrero. Caso CLOUT No 132.

____________ (1988). Dresden, Alemania. 9 de julio. Caso CLOUT No. 347.

____________ (1991). Koblenz. 27 de septiembre. Caso CLOUT No. 316.

____________ (1992a). Karlsruhe. 20 de noviembre. Caso CLOUT No. 317.

____________ (1992b). Koblenz, Alemania. 16 de enero. Caso CLOUT No. 226.

____________ (1992c). Koblenz, Alemania. 20 de noviembre. Caso CLOUT No 317.

_____________ (1993). Koblenz. Alemania. 17 de septiembre. Caso CLOUT No.281.

_____________ (1993a). 2 U 1230/91. Koblenz. 17 septiembre. RIW. Pp. 934-938 .

_____________ (1993b). Dusseldorf. 12 de marzo. Caso CLOUT No. 310.

_____________ (1993c). Koblenz, Alemania. 17 de septiembre.

_____________ (1993d). Dusseldorf, Alemania. 8 de enero. Caso CLOUT No 48.

_____________ (1994a). Köln 26 de agosto. caso CLOUT No.122.

_____________ (1994b). Köln, Alemania. 22 de febrero.

_____________ (1995a). München, Alemania. 8 de febrero. Caso CLOUT No.133.

_____________ (1995b). Hamm, Alemania. 9 de junio. Caso CLOUT No. 125.

_____________ (1995d) Graz. 9 de noviembre. Caso CLOUT No. 175.

_____________ (1995e). Frankfurt. 5 de julio.

_____________ (1996). Austria. Provincial Court of Appeal. 25 de octubre.

_____________ (1997). Hamm. Alemania. 5 de noviembre. Caso CLOUT No.295.

_____________ (1997a). Hamm. Alemania. 5 de noviembre. Caso CLOUT No. 295.

_____________ (1997b). Austria. 20 de marzo.

_____________ (1997c). Austria. 18 de junio. Caso CLOUT No. 239.

_____________ (1998). Hamm. Alemania. 23 de junio. Caso CLOUT No.295.

_____________ (1999a). Austria. 27 de agosto. Caso CLOUT No.423.

____________ (1999b). Hamburg, Alemania. 26 de noviembre. Caso CLOUT No. 348.

____________ (1999c). Koblenz. 18 de noviembre. Caso CLOUT No 359.

____________ (2001). Stuttgart, Alemania. 12 de marzo.

____________ (2002). München, Alemania. 1 de julio.

Oberster Gerichtshof [OGH] (2000d). 21 de marzo. Caso CLOUT No 425.

____________ (1994). Supreme Court. 26 de mayo.

____________ (1997). Supreme Court. 27 de mayo.

____________ (2000a). 7 de septiembre. Caso CLOUT No 428.

____________ (2000b). Austria. 28 de abril. Caso CLOUT No. 427.

____________ (2000c). 3 de abril.

P.t. Van Den Heuvel vs. Santini Maglificio Sportivo di Santini p & c s.a.s. (1993). Rechtbank Arnhem. 25 de febrero. Caso CLOUT No 99.

R.B.V. N.V. vs. J.V. B.V. (2002). Rechtbank van Koophandel. Hasselt. 22 de mayo.

Rechtbank Van Koophandel (2001a). Kortrijk, Bélgica. 4 de abril.

____________ (2001b). Kortrijk, Bélgica. 3 de octubre.

____________ (2001c). Leper. M. s.p.a. vs. N. 29 de enero.

____________ (2001d). Kortrijk, Bélgica. 19 de abril.

____________ (2002). Ieper, Bélgica. 18 de febrero.

Rheinland Versicherungen vs. S.r.l. Atlarex and Allianz Subalpina S.P.A. (2000). Tribunale di Vigevano, 12 de julio. Caso CLOUT No 378.

Roder Zelt- Und Hallenkonstruktionen Gmbh vs. Rosedown Park Party ltd. & Reginald r. Eustace (1995). Federal Court of Australia. 28 de abril. Caso CLOUT No.308.

S.A. Jcp industrie vs. Aris Antrieb Und Steuerungen Gmbh. (1999). Cour D´Appel. París. 21 de mayo. Caso CLOUT No.314.

S.A. P. vs. AWS (2002). Tribunal de Commerce. Namur. 15 de enero.

S.a.r.l. Bri Production "Bonaventure" vs. Société Pan Africa Export (1995). Cour d'appel de Grenoble. 22 de febrero de 1995. Caso CLOUT No. 154.

S.v. Braun inc. Vs. Alitalia Linee Aeree Italiane, S.P.A. (1994). U.S. District Court Southern District, New York. 6 de abril.

Schied Sgericht Der Hamburger Freundschaftlichen Arbitrage (1998). 29 de diciembre. Caso CLOUT No. 293.

Smits vs. Jean quetard (1995). Rechtbank 's Gravenhage. 7 de junio.

Société amd Eléctronique vs. Société Rosenberger Siam s.p.a (1993). Cour d'appel de Chambéry. 25 de mayo.

Société calzados magnanni vs. Sarl shoes general international (SGI) (1999). Cour d'appel de Grenoble. 21 de octubre. Caso CLOUT No.313.

Société Céramique Culinaire de France vs. Musgrave ltd. (1996). Cour de cassation, Francia. 17 de diciembre. Caso CLOUT No 206.

Société fauba vs. Société fujitsu. (1992). Cour D´Appel Paris. 22 de abril. RCDIPr. (pp. 473). Caso CLOUT No. 158

Société Productions S.C.A.P. Vs. Roberto Faggioni (1998). Cour d'appel de Paris. 14 de enero. Caso CLOUT No.312.

Société Thermo King vs. Cigna France et al. (1996). Cour d'appel de Grenoble. 15 de mayo. Caso CLOUT No 204.

St. Paul Guardian Insurance co. & Travelers Insurance co. Vs. Neuromed Medical Systems & Support (2002). U.S. [Federal] District Court, Southern District of New York. 26 de marzo. Caso CLOUT No. 447.

Tessile 21 s.r.l. Vs. Ixela s.a (1999). Tribunale di Pavia. 29 de diciembre. Caso CLOUT No.380.

Traction Levage SA vs. Drako Drahtseilerei Gustav Kocks GmbH (2001). Cour d'appel de Paris. 6 de noviembre. Caso CLOUT No 482.

Tribunal De Arbitraje Comercial Internacional De La Cámara De Comercio E Industria (1999). Federación de Rusia. Núm.269/1998. 27 de octubre.

____________ (2000). Federación de Rusia. Núm.226/1999. 11 de febrero.

Tribunal Supremo (1997). España. 154/1997. 3 de marzo.

Tribunal Supremo Del Sur De Australia (2001). 1 de febrero.

Tribunale Civile Di Monza (1993). Italia. 29 de marzo.

U.s. District court (2001) Central District of California. 1 de mayo.

U.s. District court (2001). Northern District of California. San Jose División. 27 de julio.

____________ (2002). Northern District of Illinois. Eastern División. 28 de marzo.

Usinor Industeel vs. Leeco Steel Products Inc. (2002). U.S. District Court. Northern District of Illinois. Eastern División. 27 de marzo. Caso CLOUT No 613.

Viva vino.import corporation vs. Farnese vini s.r.l. (2000). U.S. [Federal] District Court. Eastern District of Pennsylvania. 29 de agosto. Caso CLOUT No. 420.

Wehkamp vs. Maglificio esse (1995). Rechtbank Zwolle. 1 de marzo.